

Universidad de Córdoba

Programa de Doctorado en LENGUAS Y CULTURAS (fecha de inicio: 4 – 12 – 2016)

Línea: Teoría y práctica de los discursos

Análisis del Debate de Competición Académico -estrategias discursivas

Academic Competitive Debate Analysis -discursive strategies-

Campo y disciplina de la clasificación del conocimiento de la UNESCO:

LINGÜÍSTICA / Teoría Lingüística

Director de Tesis: Dr. Manuel Bermúdez Vázquez

Autor: Javier-Eladio Guzmán Villanueva

Fecha de depósito en el IDEP: 4 – 11 – 2019

TÍTULO: *ANÁLISIS DEL DEBATE DE COMPETICIÓN ACADÉMICO.
ESTRATEGIAS DISCURSIVAS*

AUTOR: *Javier-Eladio Guzmán Villanueva*

© Edita: UCOPress. 2021
Campus de Rabanales
Ctra. Nacional IV, Km. 396 A
14071 Córdoba

[https://www.uco.es/ucopress/index.php/es/
ucopress@uco.es](https://www.uco.es/ucopress/index.php/es/ucopress@uco.es)

RESUMEN

Somos argumentación y somos persuasión, también comunicación. Y el lenguaje básicamente consiste en argumentar. Estas son las intuiciones que nos han animado a elegir como tema de investigación el Debate de Competición Académico. El Debate de Competición en español es una forma discursiva de reciente implantación en el mundo hispano, prácticamente lo que llevamos de siglo XXI, y de una importancia creciente, tanto en el ámbito universitario como en el escolar. La hipótesis de partida vendría a ser la proposición ‘En la actividad deportiva del Debate de Competición confluyen planes estratégicos y maniobras tácticas de índole argumentativa / persuasiva / comunicativa’.

El objetivo principal sería que el conocimiento adecuado de dichos elementos pudiese revertir en claves para un pertinente entrenamiento en esa área de conocimiento que también es el Debate de Competición. Los objetivos concretos que perseguimos con esta disertación son: (1) introducir al lector en el mundo del Debate de Competición Académico, tanto en su idiosincrasia deportiva como educativa; (2) delimitar el contorno teórico de lo que supone argumentar – persuadir – comunicar; y, (3) analizar los elementos presentes en todo encuentro bajo la modalidad de Debate Académico – la investigación / la introducción / las refutaciones / las interpelaciones / la conclusión / los criterios de evaluación –.

La justificación del porqué de explorar el Debate de Competición Académico tiene que ver con aportar conocimiento al estudio del lenguaje. Al centrarnos en la lengua española aspiramos a realizar también una modesta contribución en los Estudios Hispánicos. La Primera Parte de nuestra investigación justifica teóricamente la tesis del carácter eminentemente estratégico de los intercambios lingüísticos. En la Segunda Parte desarrollamos un modelo de análisis de las principales estructuras, estrategias, categorías y niveles organizativos que se dan en Debate Académico.

Nuestros resultados más significativos son la consideración del Debate Académico como (1) una actividad deportiva, educativa, estratégica, de conocimiento, cívica, que (2) puede funcionar como modelo de estudio del lenguaje (en concreto, del entrelazamiento de lo argumentativo, de lo persuasivo y de lo comunicativo entre sí); y (3) asimismo el cierre categorial de la Retórica como área de conocimiento del pensar en público.

Conclusión final: somos más competentes en comunidad construyendo intencionalidad discursiva.

Academic Competitive Debate Analysis - discursive strategies -

ABSTRACT

We are argumentation and we are persuasion, as well as communication. And language basically consists on expressing arguments. These are the insights that have encouraged us to choose as our investigation topic Academic Competitive Debate. Competitive Debate in Spanish is a discoursing form which has been recently implemented in the Hispanic world, not earlier than the beginning of the 21st century, and of a growing importance, both in universities and school. The initial hypothesis would come to be the proposition 'Strategic plans and tactical manoeuvres of argumentative / persuasive / communicative nature come together in Competitive Debate's sporting activity'.

The main objective would be that the adequate knowledge of said elements could end up as keys for a pertinent training in that knowledge area which as well is Competitive Debate. The concrete objectives that we pursue with this dissertation are: (1) to introduce the reader into the world of Academic Competitive Debate, both in its sporting and educative idiosyncrasy; (2) to delimit the theoretical framework of what arguing – persuading – communicating entails; and, (3) to analyse the elements within every encounter under Academic Debate modality – the investigation / the introduction / the rebuttals / the interpellations / the conclusion / the evaluation criteria –.

The justification of why to explore Academic Competitive Debate has to do with providing knowledge to the study of language. When focusing in the Spanish language we as well aspire to carry out a modest contribution in the Hispanic Studies. The First Part of our investigation theoretically justifies the thesis about the eminent strategic nature of linguistic exchanges. In the Second Part we develop a model of analysis of the main structures, strategies, categories, and organisational levels occurring within Academic Debate.

Our most significant results are the consideration of Academic Debate as (1) a sporting, educative, strategic, civic activity of knowledge, that (2) can work as a study model of language (in particular, of the interweaving of argumentation, persuasion and communication with each other); and (3) likewise the Rhetoric's categorial closing as an area of knowledge of public thinking.

Final conclusion: we are more competent in community in building discursive intentionality.



TÍTULO DE LA TESIS:

Análisis del Debate de Competición Académico – estrategias discursivas -

DOCTORANDO/A:

Javier-Eladio Guzmán Villanueva

INFORME RAZONADO DEL/DE LOS DIRECTOR/ES DE LA TESIS

(se hará mención a la evolución y desarrollo de la tesis, así como a trabajos y publicaciones derivados de la misma).

La presente tesis es un trabajo brillante fruto de la investigación llevada a cabo durante los pasados años. El doctorando es un investigador excelente que destaca por su capacidad de trabajo, esfuerzo y sacrificio. La tesis viene a ocuparse de una parcela del conocimiento, el debate académico, que va ganando en importancia e influencia en el panorama investigador nacional e internacional. El trabajo es de grandísima calidad.

Trabajos derivados de la tesis:

- “La deliberación en modo deporte educativo: el Debate de Competición”, I Congreso Internacional de INNOVACIÓN Y TENDENCIAS EDUCATIVAS, Universidad de Sevilla, 7 de julio de 2017.
- “Psicodinámicas de las interacciones en el Debate de Competición desde una perspectiva multimodal”, XLVII Simposio de la Sociedad Española de Lingüística, Universidad de Alicante, 23 de enero de 2018.
- “La Educación ante los retos globales: el Debate de Competición”, 1º CONGRESO MUNDIAL DE EDUCACIÓN, INNOVACIÓN E INVESTIGACIÓN EDUCATIVA ‘EDUCA 2018’, Universidad de La Coruña, 22 de febrero de 2018.
- Asesoramiento sobre el desarrollo de la actividad del Debate en el entorno educativo para las CORTES DE CASTILLA Y LEÓN de cara a la preparación de la Proposición no de Ley PNL/001516-02 instando a la Junta de Castilla y León al impulso del debate universitario en las nueve provincias de la Comunidad, publicada en el Boletín Oficial de estas Cortes, nº 288, de 15 de junio de 2017.
- “Retórica: ¿Estilística manipuladora o área de conocimiento?”, I Congreso Internacional COMUNICACIÓN Y FILOSOFÍA, Universidad de Sevilla, Priego de Córdoba, 24 de noviembre de 2018.
- “Una versión de la Regla del Conocimiento adaptada al Debate Académico”, II Congreso Internacional COMUNICACIÓN Y FILOSOFÍA, Universidad de Sevilla, Priego de Córdoba, 23 de noviembre de 2019.

Publicaciones derivadas de la tesis:

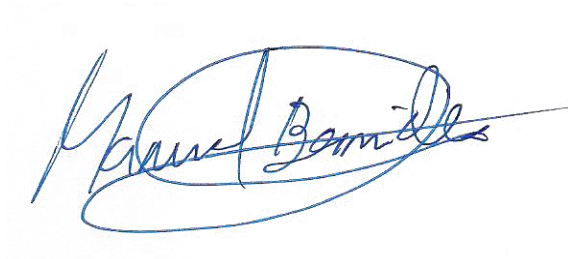
- “La deliberación en modo deportivo y educativo: el Debate de Competición”, capítulo XVI, Paulino Murillo y Carmen Gallego (coordinadores) (2018): *Innovación en la Práctica Educativa*, Egregius, Sevilla.

- “Retórica: ¿Estilística manipuladora o área de conocimiento?”, capítulo IV, *Posverdad, ¿realidad o moda?*, Manuel Bermúdez y Lucía Ballesteros (editores), Egregius, Sevilla.
- “¿Buenos tiempos para la Oratoria andaluza en Primaria?”, *Cámara Cívica*, 11 – 9 – 2019, <https://www.camaracivica.com/comunicacion-politica/buenos-tiempos-para-la-oratoria-andaluza-en-primaria/>.
- (en prensa): “El Debate como deporte educativo”, *Reflexiones pedagógicas contemporáneas. Hacia una cultura educativa desde la conciencia*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Por todo ello, se autoriza la presentación de la tesis doctoral.

Córdoba, 20 de noviembre de 2019

Firma del director



Fdo.: Manuel Bermúdez Vázquez

AGRADECIMIENTOS

Los profesores que nos introdujeron en la Psicología de la Comunicación y en la Filosofía del Lenguaje en los 90 del XX fueron respectivamente Montse Cortés y Manuel García-Carpintero (cuya sombra sigue siendo alargada). Centrándome en el Debate de Competición guardo un especial afecto a las personas que contribuyeron inicialmente en nuestra formación, los debatientes Antonio Marín, Pablo del Río, Alberto Barco, Santiago Martínez y Guillermo A. Sánchez Prieto. Aunque mis verdaderos formadores han sido las generaciones de debatientes del Club de Debate ‘Nicolás Salmerón’ del SEK-Alborán que he tenido la suerte de entrenar desde 2010. El Colegio Internacional SEK-Alborán me ha proporcionado el marco perfecto para poder desarrollarme como entrenador de Debate y como docente centrado en la innovación pedagógica; de ahí que personalice mi agradecimiento en el director del centro, Luis Carlos Jiménez, quien siempre me ha apoyado en todos mis proyectos. La génesis de este trabajo se sitúa en un candidato a TFM de 80 páginas de 2015 supervisadas y aprobadas por el director en su momento del máster de Ciencia del Lenguaje de la UNED, el doctor Antonio Domínguez Rey, de quien recibí sabiduría de cómo afrontar el estudio del fenómeno del lenguaje a un nivel alto de exigencia gracias a su magisterio, asimismo las primeras palabras de ánimo en esta empresa.

Un lugar especial se merece la persona que siempre ha creído en este proyecto antes, durante y después de su ejecución: mi director de tesis el doctor Manuel Bermúdez, cuya paciencia, ayuda y atención hacia nuestras necesidades como doctorando (incrementadas por el hecho de no residir en Córdoba) han sido siempre llevadas con tal diligencia que no cabe por nuestra parte más que expresar nuestra más sincera gratitud; asimismo, su autoridad en el mundo del Debate de Competición nos proporcionaba la tranquilidad de saber que contábamos con la mejor de las supervisiones. ¡Muchísimas gracias, Manuel!

Ya en lo personal, este tipo de empresas difícilmente se pueden llevar a cabo sin tener la inmensa suerte de estar rodeado de gente maravillosa; en nuestro caso, Carmen, quien nos dio la vida, y, especialmente, Susana, quien nos la da día tras día en nuestro compartir ilusiones y sueños que se hacen realidades.

Dedico esta obra a la memoria de quien me introdujo en la práctica apasionada de la discusión crítica, mi padre: Cecilio Guzmán del Rey.

Roquetas de Mar (Almería); 24 de octubre de 2019.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

- INTRODUCCIÓN METODOLÓGICA	12
- EL DEBATE DE COMPETICIÓN	25
- EL DEBATE EN PRIMARIA	42
- ANÁLISIS DE UN CASO CONCRETO	45
- LA DELIBERACIÓN COMO DEPORTE EDUCATIVO	62

Parte Primera: CONTORNO TEÓRICO DEL DEBATE DE COMPETICIÓN

- ANÁLISIS CONCEPTUAL	
Generalidades filosóficas	98
Pensamiento Sistémico	104
Hermenéutica	108
Pragmática Analítica	126
El Pensamiento Dialógico	182
Teoría Crítica del Discurso	196
Problematología	213
- EL ANÁLISIS DEL DISCURSO	223
- RETÓRICA	
Consideración inicial	255
La Teoría de la Argumentación	257
La Nueva Retórica	268
La Jurisprudencia modelo de la Lógica Informal	288
Retórica Intencional	308
La Teoría de las Falacias	324
El Pensamiento Crítico	329
Lógica Informal	331
La Perspectiva Pragmadiálctica	333
La Teoría de la Persuasión	337
La Teoría de la Comunicación	338
La Retórica: ¿Estilística Manipuladora o Área de Conocimiento?	341
Excursus	352
- LINGÜÍSTICA COGNOSCITIVA	353
- NEUROCIENCIA	358

-	CONCLUSIÓN DE LA “PARTE PRIMERA”	361
Parte Segunda:		
ANÁLISIS DEL DEBATE DE COMPETICIÓN ACADÉMICO DESDE LAS ESTRATEGIAS DISCURSIVAS		
-	ELEMENTOS DE UN ENCUENTRO DE DEBATE	
	La proposición o pregunta de Debate	364
	La lectura	365
	La investigación	369
	La construcción	375
	La introducción	381
	Las refutaciones	387
	Las interpelaciones	400
	La conclusión	405
	La oratoria	408
	Criterios de evaluación y jueces	429
	Retorno	437
-	ESTRATEGIAS	440
	Estrategias argumentativas	492
	Estrategias persuasivas	643
	Estrategias comunicativas	710
-	EJERCICIOS DE TRANSDUCCIÓN	764
-	PROPUESTA DE FORMATO	795
-	CONCLUSIÓN DE LA “PARTE SEGUNDA”	804
	CONCLUSIONES	806
	BIBLIOGRAFÍA	822

0. INTRODUCCIÓN

“Sin embargo, la discrepancia no es una enfermedad. No podemos verla como un conflicto, porque también es lo que distingue al ser humano, el fruto de su capacidad de razonar. El desacuerdo nos obliga a clarificar nuestro pensamiento, a expresarnos con palabras, a descubrir nuevas preguntas. Sin desacuerdo no habría reflexión ni búsqueda de la verdad, no habría conversaciones animadas. Las personas no harían más que repetir una y otra vez los lugares comunes, sin nada que las llevara a ampliar sus miras, que agudizara su capacidad de sorpresa. ¿No podríamos intentar que las discusiones fueran más a menudo una fuente de energía?

Por mi parte, valoro los desacuerdos y las incertidumbres que hacen estallar la realidad en pedacitos de verdad y de ilusión y abren la puerta a la invención. Podemos ver el desacuerdo como un reto a la imaginación.

El conocimiento es hijo de la discusión.”

(ZELDIN, Los placeres ocultos de la vida: 139, 165, 391.)

“Pensar es siempre *pensar contra alguien*.”

(Gustavo BUENO.)

“¿QUÉ ES EL DEBATE?”

¿Qué es el debate? El debate es una herramienta; una herramienta que lo que trata es de superar esas divisiones internas que hay dentro de una sociedad; una sociedad configurada por individuos variopintos, cada uno con sus sentimientos, sus emociones, sus ideologías, sus prejuicios, es por ende difícil de gestionar. ¿Qué es una democracia? Al fin y al cabo, una democracia es un sistema que funciona a través del diálogo y del consenso; el consenso consiste en ceder en las posiciones que uno tiene y el diálogo consiste en intercambiar palabras y escuchar lo que el otro tiene que decir. Una mezcla de esta situación se produce en el debate. El debate es como esta hilera de sillas, perfectamente ordenadas. En un debate el orador tiene que ser sistemático, debe transmitir la idea de la mejor manera posible, con precisión terminológica, con exactitud conceptual, con calidad de argumentos, pero al mismo tiempo esa parte ordenada, esa parte apolínea que tiene el debate también tiene una parte dionisiaca, de desorden, en cierto modo de nocturnidad, incluso de caos, porque uno no sabe por dónde va a salir el rival, y tiene que escuchar lo que tiene que decir, para replicar o refutar en su caso. Un debate al fin y al cabo no es sino la herramienta que permite reforzar esos mimbres básicos sobre los que se ha tejido una democracia.”

(Vídeo subido por Manuel BERMÚDEZ Vázquez el 20 – 1 - 2018:
<https://www.facebook.com/manuel.bermudezvazquez/videos/10156188856622578/>.)

0.1. INTRODUCCIÓN METODOLÓGICA

– objetivos / problema / justificación / estado de la cuestión /
marco teórico / metodología / abreviaturas -

Somos *argumentación* y somos *persuasión*, también *comunicación*. Y el LENGUAJE básicamente consiste en *argumentar*. Estas son las intuiciones que nos han animado a elegir, como tema de investigación, el Debate de Competición Académico.¹

Hace tiempo ya que nos formamos académicamente en Filosofía y en Psicología, y, recientemente, en Ciencia del Lenguaje y Lingüística Hispánica; áreas de conocimiento gracias a las cuales nos hemos ido familiarizando con distintos modelos explicativos / comprensivos del fenómeno lingüístico: desde los que priman los aspectos lógicos y el carácter representacional del lenguaje hasta los que rastrean experiencias de verdad en lo dicho o escrito, pasando por los que atienden a su dimensión simbólica o intencional o comunicativa o estética o política o psicológica o neuronal o biológica o cognoscitiva o social o patológica o creativa. Los distintos enfoques que ha habido en el seno de la Lingüística para abordar su objeto de estudio han priorizado bien el aspecto histórico / el formal / el semántico / o el pragmático. Indudablemente el fenómeno lingüístico incluye todas estas dimensiones y aspectos que vamos mencionando, pero hace ya varias décadas que adquieren una especial relevancia los planteamientos centrados en lo comunicativo /

¹ Haremos uso de la licencia de poner en mayúscula la expresión ‘debate de competición’ para mantener en todo momento la siguiente diferenciación: con ‘Debate de Competición’ nos estaremos refiriendo a cierto género discursivo / área de conocimiento / modalidad “deportiva” dialéctica, mientras que con ‘debate de competición’ a un encuentro en particular, a un enfrentamiento en concreto.

en lo interaccional². Así se ha visto que el lenguaje tiene más funciones que la de figurar la realidad, que el plano semántico no solo está vinculado al sintáctico sino también y en especial medida al del hablar / escribir como un actuar. Bajo este *giro pragmático* se ha analizado casi todo tipo de discursos: el literario, el religioso, el emotivo, el político, el cotidiano, el patológico, el científico, el jurídico, etcétera. Dentro de este nuevo paradigma, en ciertos autores, se ha ido generando cierta convicción, a saber, que la argumentación no es una función más entre otras que caracterizan el lenguaje sino que presenta un protagonismo especial, pues ya estemos representando cosas / expresando estados afectivos / intentando que los demás actúen de cierta manera / combinando de cierto modo formas y contenidos para que el lector albergue ciertas experiencias estéticas, en cualquiera de estos casos (u otros [dentro de los distintos juegos que nos ofrece el lenguaje]) en el fondo lo que estamos haciendo con nuestras emisiones de palabras / oraciones / discursos / textos es procurar *conducir* de forma **persuasiva** al oyente / lector en cierta dirección: en el fondo, lo que hacemos con el lenguaje es *argumentar*.

Tampoco queremos empeñarnos aquí en la versión fuerte de lo que acabamos de decir (una tesis que bien podría denominarse ‘argumentismo’), en el sentido de que ‘Toda emisión lingüística sería un caso de argumentación’. Nos limitamos a sostener una suerte de *argumentismo débil*, en el sentido de que ‘Casi toda emisión lingüística sería un caso de argumentación o susceptible de ser traducida a unas expresiones encadenadas bajo una estructura argumentativa’.

² Somos conscientes de que hacemos uso de palabras como ‘interaccional’ / ‘debatístico’ / ‘conclusor’ que todavía no están registradas en la Real Academia Española (al menos a principios de 2017); pensamos que son pertinentes, pues aportan matices semánticos con un fondo de relevancia para las áreas de conocimiento de la Teoría de la Argumentación y del Análisis del Discurso.

Lo que nos interesa resaltar es que tanto el *Análisis del Discurso* como las *Teoría de la Argumentación* / *Teoría de la Persuasión* / *Teoría de la Comunicación* constituyen perspectivas teóricas que han ido ganando en cuerpo de conocimientos y relevancia académica, pero todavía no han atendido a cierta forma de argumentar – persuadir - comunicar que bien podría pasar por una de sus manifestaciones ejemplares (para saber de qué va esto de convencer a los demás de algo): el Debate de Competición. Sirva de evidencia de lo que acabamos de decir el hecho de que ninguna taxonomía general sobre los distintos tipos de discurso y géneros discursivos, ni ninguna clasificación particular acerca de las distintas modalidades de conversación, considera el tipo ‘deportivo’, el género ‘Debate de Competición’ y el subgénero discursivo ‘Debate Académico’, (cuando sí se consideran los debates – mediáticos / políticos – como un subgénero del tipo ‘textos conversacionales’, tal y como se expone en la rigurosa clasificación de Catalina Fuentes, 2017: 180 – 184; tampoco Chraudeau [2016] considera el Debate de Competición en su esclarecedora descripción de los géneros interlocutivos en las interacciones orales).

A todo esto sumamos que nuestra propia praxis docente (en Teoría del Conocimiento / Filosofía) nos ha animado a concebir el lenguaje (y lo que sigue en modo alguno pretende ser una definición científica) como una forma de conocer estrechamente ligada con la percepción / la razón / los estados afectivos / y el cuerpo entero que en combinación con estas formas de conocer nos permite construir experiencias tanto en la vida cotidiana y social como en las distintas áreas de conocimiento (también interconectadas entre sí) – Ciencias Naturales / Ciencias Sociales y Humanas / Ciencias Formales / Arte / Filosofía / Deporte -. Pues bien, una de las actividades que más pone al cerebro en modo de conectar el lenguaje perceptual, racional, afectiva y hasta

corporalmente con la propia vida y con el conocimiento compartido es el Debate de Competición.

El Debate de Competición en español es una forma discursiva de reciente implantación en el mundo hispano, prácticamente lo que llevamos de siglo XXI, y de una importancia creciente, tanto en el ámbito universitario como en el escolar. Toda universidad que se precie cuenta con su sociedad de Debate, donde, de forma más reglada o más autodidacta (según las circunstancias), jóvenes entusiasmados por esta actividad que podríamos catalogar de deportiva se forman en argumentación / persuasión / comunicación para afrontar con garantías los distintos y cada vez más numerosos torneos de Debate que llenan la temporada; iniciativa a la que se han apuntado muchos colegios. Todo esto ha llevado a la irrupción de Talleres de Formación y algún manual para ayudar a introducirse en este mundo. Pero todavía no hay (por lo que alcanza nuestro saber) ningún trabajo estrictamente académico al respecto. De ahí que la razón principal para plantear esta investigación sea subsanar el vacío académico de trabajos rigurosos acerca de un hecho dialéctico de creciente relevancia tanto en España como en el resto de países de habla hispana, y desde una doble perspectiva tanto teórica como práctica.

La hipótesis de partida vendría a ser la proposición ‘En el modelo estructural discursivo que constituye la actividad deportiva del Debate de Competición confluyen planes estratégicos y maniobras tácticas de índole argumentativa / persuasiva / comunicativa que trazan el contorno de un juego de lenguaje concreto – con aires de familia respecto a otros tipos de discurso, pero con rasgos propios -’.

El objetivo principal sería que el conocimiento adecuado de dichos elementos pudiese revertir en claves para un pertinente entrenamiento y aprendizaje exponencial en

esa área de conocimiento que también es el Debate de Competición. El objetivo de fondo es realizar una aportación significativa en el campo lingüístico del Análisis del Discurso.

En el ámbito anglosajón sobresale el texto Ganar debates. Una guía para debatir en el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate, de 2009 y de Steven L. Johnson, orientado al Debate Parlamentario; traducido para los lectores españoles por Juan M. Mamberti.

El estado de la cuestión de la investigación de la actividad del Debate Académico en español era un conjunto vacío a principios del siglo XXI; afortunadamente, desde entonces, el interés creciente en esta práctica discursiva ha provocado la aparición de trabajos al respecto. Guillermo Sánchez Prieto (primero debatiente y luego formador) realizó (en julio de 2007) la primera comunicación sobre esta cuestión – “El debate en el aula como herramienta educativa” – en el contexto de las Jornadas Internacionales de Innovación Universitaria en la Universidad Europea de Madrid; pero tal como indica el título de su ponencia su enfoque era pedagógico y no tanto lingüístico. Fruto de su bagaje didáctico es el primer libro de Debate en español, Educación en la palabra. Manual de técnicas de debate, oratoria y argumentación, también de 2007. Alberto Barco Moreno presentó en 2010 en la Universidad Pablo de Olavide un trabajo fin de máster sobre El Debate de Competición como herramienta de selección bajo el contexto del emprendimiento empresarial. En 2013 Fernando Fedriani presentó en la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla una tesis doctoral que aspiraba a ser un análisis lingüístico que sirviese de ayuda a la hora de evaluar quién ha ganado un debate político (para lo cual se inspira en las tablas valorativas de los torneos de Debate): Hacia una cuantificación del fenómeno dialéctico: redes neuronales y debate político.

También vinculando las cuestiones lingüísticas y políticas encontramos la tesis doctoral presentada en 2014 en la Universidad de Barcelona de Miljana Micovic: La argumentación política. Estudio comparativo de las estrategias argumentativas en los debates políticos en televisión en España y Serbia. En este trabajo encontramos un antecedente sobre el estudio de un tipo de Debate – el electoral televisivo – partiendo de la hipótesis de que dicha actividad presenta estrategias argumentativas. Este excelente trabajo realiza una contribución enriquecedora en el campo de la Comunicación Política en general, y a los estudios comparativos de Análisis del Discurso en particular, y, en concreto, al tema de los mecanismos lingüísticos de los debates políticos cara a cara. Este ámbito de estudio presenta un aire de familia con los encuentros ya sean académicos o parlamentarios del Debate de Competición, pero son dos áreas de conocimiento diferentes (a pesar de su proximidad). Además, la detallada comparación de Miljana Micovic se centra en los recursos argumentativos, cuando nosotros queremos abrir nuestro estudio también a los persuasivos y comunicativos.

Estos trabajos de Fernando Fedriani y de Miljana Micovic son de una temática evidentemente afín a la nuestra, pero distinta, pues los debates políticos (parlamentarios o televisivos) tienen un registro propio y unas circunstancias distintas al Debate de Competición.

Jesús Baena Criado (debatiente, formador e investigador malagueño), desde 2012, está realizando una labor muy importante en torno al Debate Académico en cuanto dinamizador de esta modalidad de Debate de Competición y formador tanto a nivel universitario como escolar, para lo cual lleva desarrollando una tarea investigadora sobre la aplicación del aprendizaje dialógico implícito en el Debate Académico como metodología educativa (lo que se ha traducido en su participación en 2015 en el Congreso

Internacional de Innovación Educativa y en su colaboración en el manual ASPADE en 2017). El antiguo debatiente y posiblemente el capitán con mayor experiencia en nuestro país Alberto Barco Moreno subió el 17 de agosto de 2015 al Registro de la Propiedad Intelectual el texto De aprendiz a maestro, una excelente guía didáctica para formadores de Debate de Competición en el contexto español. También en 2015 concluye Helena Invernón su investigación sobre cómo mejora la práctica del Debate la comprensión lectora (de cara a su trabajo fin de máster en la Universidad de Granada). José David Castillejo González (un experto formador en Debate Escolar de Córdoba, con grandes éxitos deportivos a nivel cordobés, andaluz y español) publica en 2016 “El Debate en el aula. Una metodología para mejorar la comunicación oral”. En 2017 la Asociación Panameña de Debate publica Manual de Debate ASPADE bajo la coordinación de Jorge Albornoz, donde colaboran expertos debatientes de Panamá, Chile, México y España para producir un material docente que sirva de ayuda en el proyecto de extender el Debate por todo Panamá a través de la creación de clubes. También de 2017 es Convence y vencerás, un manual que incorpora técnicas del Debate de Competición a la práctica de la oratoria, fruto de la experiencia de los formadores y debatientes Antonio Fabregat, Guillermo Díaz, Cristina Guerrero, Francisco Valiente y Jorge Whyte. Y en 2019 contamos con la esperada aparición de Oratoria e debate. Manual de aplicación práctica na aula, de Manuel Antón Mosteiro, una excelente pieza didáctica sobre cómo preparar al alumnado en el Modelo de Parlamento Europeo, en los Modelos de Naciones Unidas y en Debate Académico; asimismo de 2019 son dos manuales de gran calidad: uno centrado en el Debate Académico – Manual de Debate. Guía práctica para desarrollar tus habilidades en el debate académico y la oratoria, de Manuel Bermúdez y Jorge Lucena – y otro centrado en el Debate Parlamentario Británico y en el Debate Jurídico – Argumentación y Debate. Introducción al formato Parlamentario Británico y debate jurídico, coordinado por Margarita

Bonet y Francisco Javier Torres -. En la literatura académica en español encontramos abundantes trabajos sobre Retórica (como los del especialista en Retórica Latina de la Universidad de Almería Manuel López Muñoz, quien está aplicando este saber clásico a la comunicación social de hoy en día), comunicación (como Comprender la comunicación de Sebastià Serrano, o La comunicación de M. Victoria Escandell), falacias y Lógica Aplicada (como Las trampas de Circe: falacias lógicas y argumentación informal de Montserrat Bordes), argumentación (como Si de argumentar se trata de Luis Vega), Pragmática (como Introducción a la Pragmática de M. Victoria Escandell), Análisis del Discurso (como Lingüística pragmática y Análisis del discurso de Catalina Fuentes) o persuasión (como Mecanismos lingüísticos de la persuasión de Catalina Fuentes y Esperanza R. Alcaide), pero hasta la fecha no existe ningún trabajo teórico acerca del Debate Académico. Así pues, la ausencia de material académico específico sobre esta modalidad deportiva tan ejemplificadora de lo que es la argumentación nos ha animado a realizar esta investigación bajo el formato de tesis doctoral.

Los objetivos concretos que perseguimos con esta disertación son:

- *introducir* al lector en el mundo del Debate de Competición en general y del Debate Académico en particular, tanto en su idiosincrasia deportiva como educativa; para lo cual se llevará a cabo el análisis pormenorizado de un caso concreto (accesible a través de una grabación de vídeo), aparte de las pertinentes aproximaciones a este nuevo tipo de deliberación (que presenta similitudes y diferencias con los otros tres tipos de deliberación – a saber, retórica / práctica / pragmática -), haciendo ver que el Debate Académico es (1) deporte, (2) herramienta educativa de vanguardia, y, por encima de todo, (3) una vía para mejorar la calidad de la democracia, por promover en la ciudadanía el cultivo de

la escucha activa del otro, el rigor en el razonamiento, el pensamiento crítico y la comprensión del mundo en el que vivimos;

- *delimitar* el contorno teórico de lo que supone argumentar – persuadir – comunicar: esto es, explicar qué pueden aportarnos las tradiciones del Análisis Conceptual – Hermenéutica / Pragmática / Problematología -, del Análisis del Discurso, de la Teoría de la Argumentación – la Nueva Retórica / la Lógica Informal / la Retórica Intencional -, de la Lingüística Cognoscitiva y de la Neurociencia al área de conocimiento del Debate de Competición en general y del Debate Académico en particular; y,
- *analizar* los elementos presentes en todo encuentro bajo la modalidad de Debate Académico – la investigación / la introducción / las refutaciones / las interpelaciones / la conclusión / los criterios de evaluación –, iluminando distintas estrategias argumentativas / persuasivas / comunicativas; todo ello comentando casos concretos y reales (acontecidos en el mundo de la competición).

La justificación del porqué explorar el Debate de Competición Académico tiene que ver con que se aprecie el potencial práctico que alberga este subgénero peculiar de discurso de cara a aportar conocimiento a los distintos planteamientos teóricos que estudian el lenguaje. El procedimiento ha sido (primero) introducirnos, (segundo) delimitar el contorno teórico, y (tercero) analizar la praxis. El marco teórico queda constituido por un *análisis conceptual* desde el giro lingüístico acontecido en la Filosofía, por aportaciones lingüísticas (fragmentarias) desde el *Análisis del Discurso*, por una *lectura antropológica* de la Teoría de la Argumentación y por dejar aparecer aportaciones desde la Lingüística Cognoscitiva y la Neurociencia; y la experiencia de fondo desde la

que operamos son debates reales acontecidos en la segunda década del siglo XXI en España.

El bagaje cognoscitivo relativo a la práctica del Debate Académico queda remitido a nuestra experiencia como debatiente, capitán, entrenador, organizador, juez, investigador pedagógico, formador de profesores, tallerista universitario y profesor que utiliza el Debate Académico como metodología principal en Secundaria (Educación Para la Ciudadanía) y en Bachillerato (Filosofía, Historia de la Filosofía, Historia del Mundo Contemporáneo [en el Bachillerato Nacional] y Teoría del Conocimiento [en el Programa del Diploma del Bachillerato Internacional]) desde 2010: lo que supone una participación directa en torno a los 50 torneos y en al menos 200 encuentros de Debate Académico, y, además, diez cursos escolares desarrollando la metodología educativa del Debate Académico en el Aula (a lo que habría que sumar la experiencia acumulada desde 2006 como formador del Modelo de Parlamento Europeo y del Modelo de Naciones Unidas). Todo el material acumulado de dossiers, anotaciones de «feedbacks» recibidos, planes de entrenamiento, materiales didácticos ha configurado el corpus que a su vez ha supuesto la base cuantitativa del posterior análisis cualitativo de los distintos mecanismos lingüísticos y recursos estratégicos utilizados hasta la fecha o susceptibles de utilización cuando se compite debatiendo en español en la modalidad académica. El lector puede hacerse cierta idea de las características de dicho corpus a través de los contenidos públicos del mismo, localizables en las redes sociales que gestionamos relativas a esta praxis:

(1) perfil de Facebook ‘Club de Debate Sek-Alborán’:
<https://www.facebook.com/clubdebatesekalboran/> ;

(2) canal de YouTube ‘Club de Debate Nicolás Salmerón’:

<https://www.youtube.com/channel/UC1vyckZJpRPdJUgMJ43nupQ> ;

(3) canal de YouTube ‘Profesor Guzmán’:

https://www.youtube.com/channel/UCD0Vol_Ushu-uU_kh0EWKPg ;

(4) sección ‘Debate’ del canal de YouTube ‘Javier-Eladio Guzmán’:

<https://www.youtube.com/playlist?list=PL0AoTzT8WXDNx0vBfYZXyQD7hf1k3Hf1P>

. Asimismo, a través de la destilación reflexiva de dicho corpus en nuestras comunicaciones pedagógicas en el I Congreso Internacional de Innovación y Tendencias Educativas – julio de 2017, Universidad de Sevilla (Guzmán, 2018) - / en el XLVII Simposio de la Sociedad Española de Lingüística – enero de 2018, Universidad de Alicante

[https://www.youtube.com/watch?v=rhTevZuXhOg&list=PL0AoTzT8WXDNx0vBfYZ](https://www.youtube.com/watch?v=rhTevZuXhOg&list=PL0AoTzT8WXDNx0vBfYZXyQD7hf1k3Hf1P&index=5&t=0s)

[XyQD7hf1k3Hf1P&index=5&t=0s](https://www.youtube.com/watch?v=rhTevZuXhOg&list=PL0AoTzT8WXDNx0vBfYZXyQD7hf1k3Hf1P&index=5&t=0s) - / en el I Congreso Mundial de Educación EDUCA – febrero de 2018, Universidad de La Coruña

[https://www.youtube.com/watch?v=ZFhAZzVlAXk&list=PL0AoTzT8WXDPzCThYJl](https://www.youtube.com/watch?v=ZFhAZzVlAXk&list=PL0AoTzT8WXDPzCThYJlIPJZQ_QwbPwckk)

[IPJZQ_QwbPwckk](https://www.youtube.com/watch?v=ZFhAZzVlAXk&list=PL0AoTzT8WXDPzCThYJlIPJZQ_QwbPwckk) - / en I Congreso Internacional Comunicación y Filosofía – noviembre de 2018, Priego de Córdoba (Guzmán, 2019)

[https://www.youtube.com/watch?v=W9OII7GBr9U&list=PL0AoTzT8WXDNx0vBfYZ](https://www.youtube.com/watch?v=W9OII7GBr9U&list=PL0AoTzT8WXDNx0vBfYZXyQD7hf1k3Hf1P&index=10&t=246s)

[XyQD7hf1k3Hf1P&index=10&t=246s](https://www.youtube.com/watch?v=W9OII7GBr9U&list=PL0AoTzT8WXDNx0vBfYZXyQD7hf1k3Hf1P&index=10&t=246s) - / y en el II Congreso Internacional Comunicación y Filosofía – noviembre de 2019, Priego de Córdoba -.

Entrenar, recopilar y analizar para, tras observar, escuchar y reflexionar, comprender (cierto fenómeno, en este caso: el Debate de Competición Académico), y así poder contribuir a la aclaración del concepto ‘debatir en modo competición bajo el

formato académico’. Respecto a la metodología, desde una perspectiva insertada en la Lingüística Pragmática se pretende describir los componentes estratégicos presentes en el género de discurso que supone el Debate de Competición atendiendo al funcionamiento de mecanismos argumentativos, persuasivos y comunicativos.

Nos interesan las prácticas discursivas desarrolladas por ciertas comunidades de conocimiento (los equipos de Debate) en la esfera de vida lúdica, deportiva, educativa, cognoscitiva y cívica que corresponde a las acciones articuladas en torneos de Debate bajo la modalidad académica. Este interés teórico conlleva un planteamiento pragmático (antes que gramatical [lo que no quita que también haya un acercamiento a los marcadores argumentativos]) sobre el componente estratégico de dicha praxis. Aunque estudiamos tres tipos de estrategias discursivas – argumentativas / persuasivas / comunicativas –, en ningún momento defendemos su funcionamiento aislado.

Las principales lenguas en las que regularmente se organizan torneos de Debate son la inglesa y la española; (y, en menor medida, otras como el alemán, el portugués y el gallego); centrándonos nosotros únicamente en el español, por lo que nuestro trabajo sobre esta práctica discursiva propia del ámbito educativo (tanto universitario como preuniversitario y hasta escolar) aspira asimismo a ser una modesta contribución a los Estudios Hispánicos; (no en vano, Antonio Azaustre y Juan Casas – 2015: 7 - concluyen de los condicionantes accidentales que ponen el idioma, la cultura y la Tradición Literaria en la Retórica la pertinencia de hablar de una *retórica española*). Combinaremos enfoques concretos con una mirada general. Es decir, una atención a ciertos detalles para que el conjunto de los microanálisis proporcione al final una constelación de fondo que nos facilite una concepción clara y rigurosa de esta modalidad deportiva y educativa del *deliberar*.

No podemos evitar pensar desde las coordenadas en las que nos instruimos, la concepción analítica de la Filosofía, una empresa intelectual que a lo largo de su historia ha ido atendiendo más o menos cronológicamente a las siguientes dimensiones del lenguaje: primero la representacional, luego la pragmática, y más recientemente y en menor medida la expresiva, pero hay una cuarta – la creativa (donde estaría incluido el juego lingüístico del Debate de Competición) -; de ahí que una aspiración de fondo con este trabajo sería reclamar la atención para este ámbito lingüístico desatendido hasta la fecha por la Filosofía del Lenguaje de corte analítico. Asimismo, reclamar tanto al Pensamiento Filosófico como a la Pedagogía atención sobre esta deliberación en modo deporte educativo, por las implicaciones reflexivas / connotaciones epistémicas / competencias formativas que conlleva.

Así pues, no nos anima otro propósito que precisar los límites de un espacio experiencial bien concreto – la modalidad del Debate Académico dentro del Debate de Competición – para ponernos en disposición de aumentar el conocimiento sobre nosotros mismos (una especie ciertamente discursiva) y reivindicar la importancia de este juego de lenguaje tan especial. Por lo que el campo académico en el que queremos circunscribir esta investigación queda trazado por los ejes de lo lingüístico y de lo antropológico, como no podía ser de otra manera bajo la guía institucional de un Programa Interuniversitario de Doctorado denominado ‘Lenguas y culturas’. Estructura y objeto de estudio que nos exigen guiarnos por la CLARIDAD tanto **sagital** de las Ciencias como **transversal** de la Filosofía.

Abreviaturas:

- (1) ‘VM’ = ‘Verdad y método (Gadamer)’
- (2) ‘TA’ = ‘Tratado de Argumentación (Perelman y Olbrechts-Tyteca)’.
- (3) ‘UA’ = ‘Los usos de la argumentación (Stephen Toulmin)’.
- (4) ‘AL’ = ‘La argumentación en la lengua (Anscrombre y Ducrot)’.

0.2. EL DEBATE DE COMPETICIÓN

Tanto las civilizaciones persa como china practicaban discusiones orales en público varios siglos antes de nuestra era (Bermúdez y Lucena, 2019: 21); asimismo, en la India, en torno al siglo II, se desarrollaban certámenes orales, competiciones donde se utilizaban los resultados epistemológicos, lógicos y dialécticos a los que se había llegado a través de una exposición sistemática gracias al esfuerzo del filósofo Gotama por construir un sistema de pensamiento denominado ‘Nyâya’ para someter a un examen riguroso los caminos que separan el pensar correcto del falso (Glasenapp, 1977: 84 – 85). Los sofistas serían los pioneros en generar técnicas argumentativas para usar en discursos públicos (en el ágora) y en producir contenidos sobre una misma cuestión tanto a favor como en contra (que luego vendían al mejor postor); en cierto modo son los primeros lingüistas. La tríada clásica Sócrates – Platón – Aristóteles llegaría a construir una filosofía de base dialógica. Roma generó unos expertos en improvisación y persuasión que viajaban por todo el Imperio haciendo demostraciones en la línea de los oradores motivacionales actuales (Zeldin, 2015: 297). Haciendo un salto histórico de varios siglos encontramos en los escolásticos de la Edad Media métodos de entrenamiento para

aprender a ganar discusiones, las “disputatio”, encuentros dialécticos en público en los que se enfrentaban dos individuos a los que previamente ya se les había asignado bien la postura favorable o la contraria a cierta cuestión (más bien de índole teológica). Seguimos saltando y llegamos a los salones ilustrados del XVIII, donde era una diversión típica dialogar en grupo sobre problemas filosóficos; este divertimento intelectual provocó que Voltaire llegase a publicar un Diccionario filosófico portátil, para que los contertulios pudiesen consultar sobre la marcha en el fragor de una discusión (¡hasta tal punto nadie quería perder!) Particularmente importantes son en esta época los trabajos de los pensadores franceses del XVIII, que analizaron en profundidad los problemas planteados por el decir, como es el caso de Condillac, quien en sus obras Arte de pensar y Arte de escribir trató cuestiones retóricas, como la elocuencia. Lo que se conoce como la primera Sociedad de Debate fue la Trinity College Dublin Debating Society de 1770; de esta época (de 1774) data la última obra de la época moderna que vincula lo retórico con lo filosófico: Filosofía de la Retórica, del filósofo escocés George Campbell, autor que examinó el buen decir en sus facetas iluminativa, imaginativa, pasional y de influencia sobre la voluntad (Ferrater Mora, 1991: 2857). En Gran Bretaña (en un siglo XIX ilustrado creciendo en ideales democráticos) las fechas que marcan el inicio de la actividad del Debate en un contexto universitario de competición son: 1794 fundación de University of St Andrews Union Debating Society, 1815 fundación de Cambridge Union Society y 1823 fundación de Oxford Union Society. Tras dos siglos organizando competiciones dialécticas entre estudiantes o autoridades académicas ante un gran auditorio siguen siendo las sociedades de Debate más prestigiosas y famosas del mundo; asimismo, a lo largo del siglo XX (y también en la actualidad) han realizado invitaciones a personalidades ilustres dignas de exponer su experiencia o sabiduría en público (ya sea en modo conferencia, conversación o entrevista). Llama positivamente la atención la

Cambridge Union por el papel nada pasivo que cuenta el auditorio, pues pueden desafiar los puntos que se han defendido y son los escuchantes los que determinan el resultado de la moción planteada según salgan por la puerta marcada como ‘Ayes’ o por la puerta ‘Noes’. Schopenhauer, en su tratado póstumo de 1864 El arte de tener razón denominaba ‘dialéctica erística’ a ‘las estratagemas gracias a las cuales nos den razón en una disputa’; este filósofo basa su estudio en la idea de que, “por regla general, el que entabla una disputa no se bate por la verdad sino por su propia tesis” (2011: 31). No podemos pasar por alto que Schopenhauer se anticipó a los teóricos de la argumentación del siglo XX en su desconfianza hacia la Lógica Formal, pues tomaba las leyes demostradas por convenciones; otro aspecto iluminador de este lúcido pensador (en el que se adelantó a Perelman) es su no separabilidad entre lo retórico en cuanto argumentación y lo retórico en cuanto ornamentación en el sentido de que escribir bien y pensar bien deben ir hermanados (González, 2006: 11). Arribamos, finalmente, a los Estados Unidos del siglo XX, donde las mejores universidades idearon una fórmula en un principio diseñada para que se ejercitasen en el uso público de la palabra los futuros abogados: la Liga de Debate; en concreto el National Debate Tournament surgió en 1947; sin olvidarnos de que “actualmente en el programa estadounidense de Debate de la Educación Media compiten dos millones de estudiantes todos los años” (Bermúdez y Lucena, 2019: 22). Cabe señalar que mientras el Debate Parlamentario Británico involucra a cuatro equipos (dos A Favor y dos En Contra [por estar basado en un modelo legislativo – el británico – en el que grupos con intereses distintos pero complementarios pueden cooperar en pro de cierta medida]) las formas de debate estadounidenses son binarias (con solo dos equipos enfrentados [y el motivo es porque hunde sus raíces en un modelo judicial basado en la exposición de una parte querellante y la exposición de una defensa]) (Johnson, 2013: 115 – 116). El origen jurídico de estas competiciones dialécticas (que reproducían el mismo

entramado social de competir bajo una liga [como en los deportes]) se aprecia en el hecho de que se debe empezar con una presentación de los hechos (en este caso conceptuales, no delictivos), donde se espera que los dos equipos (como hacen en un juicio el abogado y el fiscal) introduzcan al auditorio bajo cierta manera de entender la cuestión a debatir; se espera que a continuación los dos equipos presenten pruebas de sus respectivas tesis (al igual que en un juicio) y que se hagan preguntas mutuamente; y al igual que en un tribunal ambos letrados terminan con una intervención en la que mirando (ya no a su contrincante dialéctico, ya sea el abogado o el fiscal, sino) directamente al jurado exponen la conclusión de a dónde les ha llevado todo su recorrido argumentativo y probatorio, los dos equipos también finalizan con una conclusión de lo acontecido; y tanto en un juicio como en una competición de Debate al final el jurado se retira a deliberar, volviendo más tarde para enunciar un veredicto (jurídico, en un caso; deportivo, en el otro). Esta práctica deportiva del uso de la palabra se extendió no solo ya por todo el espacio universitario estadounidense (que cuenta con departamentos de Ciencias del Discurso) sino que descendió también al ámbito de la enseñanza preuniversitaria; siendo algo normal en la vida de muchos estudiantes estadounidenses la experiencia de la Liga de Debate. En España, tras una primera experiencia sin continuación de torneo de Debate en la Universidad de Deusto en 1896 (Barco, 2013: 59) (en el contexto de las simulaciones jurídicas organizadas en esta universidad a finales del siglo XIX como prácticas habituales [Bonet, 2019: 178]), el Debate de Competición también llegó a nuestro país, primero en el mundo universitario, creándose la primera Sociedad de Debate en 1994 en la Universidad Complutense de Madrid, y luego en el ámbito escolar (primero en Bachillerato, bajando a Secundaria y llegando incluso a Primaria). Y en verdad que es un tipo de actividad que en nuestro país va a más.

¿En nuestro contexto español qué es exactamente un torneo de Debate (al menos hasta la irrupción del sistema parlamentario británico a partir de 2013)? Una competición entre varios equipos (habitualmente representantes de una institución educativa) que se enfrentan por duplos en torno a uno o dos temas anunciados previamente por la organización (de quince días a dos meses antes), sorteándose justo en el momento de iniciar el encuentro el tema (en el caso de que haya dos) y la postura a favor para un equipo y en contra para el otro, ante un jurado (con un mínimo de dos miembros), y con (generalmente) cuatro turnos de intervención por equipo: una introducción + dos refutaciones (en donde el equipo que no interviene puede efectuar preguntas al que tiene el turno de la palabra) + una conclusión.

Acabamos de describir lo que se conoce como ‘Debate Académico’ (siendo el Torneo de Málaga el primero en hacer uso de esta expresión; [expresión que se ha popularizado y normalizado por todo el ámbito debatístico español]). Existe otra modalidad que proviene del ámbito anglosajón, que en vez de basarse en la dinámica de un juicio intenta imitar en cierta medida la oratoria parlamentaria, de ahí que se denomine ‘Debate Parlamentario’ (o, por su origen, ‘Sistema Británico’), abreviado como ‘BP’. Se enfrentan cuatro equipos a la vez: dos representan al gobierno y dos a la oposición, y en cada bando hay un equipo principal y otro secundario, aunque todos intervienen igual. Se prima la capacidad de improvisación, de ahí que los debatientes tan solo dispongan de quince minutos para prepararse el tema desde el momento en que se lo comunican. Las intervenciones son de siete minutos. Es la fórmula que sigue el WUDC – World Universities Debate Championship – desde 1981, aunque desde 1976 empezaron a celebrarse en inglés torneos universitarios internacionales en Londres, Montreal y Sídney. Asimismo, es el formato en que se desarrolla el Campeonato Mundial Universitario de

Debate en Español, que arrancó en 2011, y que cuenta también con una Copa de Naciones (una competición entre jueces agrupados por países) y un Campeonato de Discursos (certamen individual). Este sistema de Debate al modo del Parlamento Británico goza de gran popularidad entre los países de habla hispana de América y ha aumentado su presencia en España a raíz de la celebración en Córdoba del CMUDE 2016.

Tanto la modalidad académica (que es en la que nos vamos a centrar) como la modalidad parlamentaria quedan recogidas en la siguiente definición: podemos entender por ‘Debate de Competición’ ‘encuentros dialécticos por equipos sobre al menos un tema susceptible de defenderse bien a favor bien en contra con las mismas intervenciones por equipo, ante un jurado evaluador según unos criterios preestablecidos, y con un control de tiempo por intervención’.

En el circuito estadounidense hay varias fórmulas de organizar los tiempos (principalmente cinco), pero, por regla general, son encuentros de más duración que en España, en torno a una hora, mientras que en nuestro país se optó por una versión más reducida, sobre media hora para la totalidad del encuentro. En el Formato Oregon-Oxford hay una intervención donde el orador adquiere el papel de interrogador y pregunta a su adversario (como en un juicio), quien tiene que contestar como si fuese el testigo de cargo, respondiendo literalmente a las preguntas y en un breve espacio de tiempo. Hay otro formato en el que en una de las intervenciones intermedias el debatiente no puede atacar al contrario, solamente puede defender su tesis. En el Formato Princeton cada equipo dispone de 50 minutos a distribuir como consideren oportuno (por lo que sería la única modalidad en la que los dos equipos no tienen por qué realizar el mismo número de intervenciones); se parece bastante a jugar una partida de ajedrez. (Una peculiaridad de los debates estadounidenses es que los jueces no tienen actas que rellenar.) No es un

detalle menor que en los países europeos llamados ‘del Este’ conforme han ido incorporando la democracia en su vida política asimismo han introducido el Debate de Competición (en formato Parlamento Británico) a su vida universitaria. Los países nórdicos disponen de sus propias fórmulas, pero en realidad no difieren mucho de los estadounidenses. Existen pequeñas variaciones en otros lugares del mundo, como el formato que exportó Jordan Anderson desde los países del Este europeo a Ruanda, donde se debate de pie y en círculo. (Nuestra fuente para estas cuestiones históricas ha sido una entrevista personal con el investigador en Debate Académico Alberto Barco.) Como se ve no hay unanimidad respecto a formatos, tiempos, orden y función de las intervenciones, etcétera. Pero, básicamente, se pueden reducir a ocho modelos los debates binarios:

- el Formato OREGON - OXFORD: 2 – 3 miembros por equipo, con el siguiente procedimiento:
 - Primera Intervención: un debatiente del Equipo Afirmativo construye su discurso;
 - Segunda Intervención: un debatiente del Equipo Negativo interpela al Equipo Afirmativo bien para aclarar algo, bien para exponer algún error cometido, o bien para establecer un argumento;
 - Tercera Intervención: un debatiente del Equipo Negativo presenta el discurso de su equipo;
 - Cuarta Intervención: los componentes del Equipo Negativo, permaneciendo de pie, contesta las interpelaciones de un debatiente del Equipo Positivo;
 - Quinta Intervención: un debatiente del Equipo Negativo realiza un discurso de refutación; y,

- Sexta Intervención: un debatiente del Equipo Afirmativo cierra el encuentro con un discurso de refutación;
- el Formato **LINCOLN-DOUGLAS**: desde 1858; enfrentamiento entre dos debatientes, uno de los cuales adquiere el rol afirmativo, mientras que el otro el negativo; AF 6' de desarrollo + 3' interrogatorio de EC a AF + 7' EC de desarrollo y refutación + 3' interrogatorio de AF a EC + 4' AF de refutación + 6' EC refutación y conclusión + 3' AF de conclusión (Bermúdez y Lucena, 2019: 29); (este mismo formato se utiliza al menos en España para los debates escritos, pero en vez de minutos cada uno de los dos equipos tiene en torno a mil palabras por secuencia y veinticuatro horas de tiempo para enviar la respuesta; se sigue el mismo orden, manteniendo cuatro turnos para A Favor y tres turnos para En Contra, y de la misma manera que en la versión oral ambos debatientes tienen los mismos minutos totales pero con una distribución asimétrica, pues en la versión escrita ambos equipos disponen del mismo número máximo de palabras [en torno a 4000] distribuidas de la misma forma asimétrica que en el oral);
- el Formato **REFUTACIÓN**: 2 – 3 miembros por equipo, con el siguiente procedimiento: cada equipo realiza primero un discurso constructivo y después cada miembro restante un discurso refutador;
- el Formato **KARL-POPPER**: 3 debatientes por equipo con 6' cada uno, conociendo la pregunta con meses de antelación; se incluye una parte de interrogatorio y la posibilidad de pedir «tiempo muerto»: debatiente 1 AF +

debatiente 1 EC + debatiente 2 AF + debatiente 2 EC + debatiente 3 EC + debatiente 3 AF (Bermúdez y Lucena, 2019: 24);

- el Formato **FORO PÚBLICO**: dos debatientes por equipo, y cada equipo tiene la necesidad de probar su postura; por lo que cualquier equipo puede empezar el debate; así pues, primero se sortea la postura y luego el orden; cuenta con once intervenciones: 4' debatiente 1 equipo A + 4' debatiente 1 equipo B + 3' intervención cruzada entre 1A y 1B + 4' debatiente 2 equipo A + 4' debatiente 2 equipo B + 3' intervención cruzada entre los debatientes A2 y B2 + 2' resumen del equipo A + 2' resumen del equipo B + 3' intervención cruzada entre todos los debatientes + 1' discurso final equipo B + 1' discurso final equipo B (Bermúdez y Lucena, 2019: 27);
- el Formato **ESCUELA MEDIA**: dos equipos de tres debatientes donde el equipo A Favor tiene el peso de la prueba y el equipo En Contra la obligación de mostrar la insuficiencia de la argumentación a favor: 5' debatiente 1 AF + 5' debatiente 1 EC + 5' debatiente 2 AF + 5' debatiente 2 EC + 3' debatiente 3 EC + 3' debatiente AF;
- el Formato **ACADÉMICO**: Según el manual Aspade, la constitución del Debate Académico en España estuvo marcada por las circunstancias sociológicas de consolidación de la democracia tras la Transición. Cedamos la palabra a Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 26, 33 – 34):

“Ha sido históricamente el modelo nacional de debate y sigue siendo el mayoritario en nuestro país. Se trata de una modalidad única del sistema educativo español, que no existe, prácticamente, en ninguna otra parte del mundo. Concurren dos equipos. La pregunta de debate es conocida con al menos tres semanas de antelación y, en general, solo hay una pregunta durante el torneo. Es un modelo que se basa en la investigación y en la evidencia para desarrollar los argumentos. Se da bastante importancia a la forma, es decir, se valora no solo el contenido, sino también el cómo se expresa ese contenido, algo que en los otros modelos es mucho menos importante, motivo por el que quizás sea el más cortés de los descritos hasta ahora. Establece un modelo argumental concreto para desarrollar los argumentos, el sistema Afirmación, Razonamiento, Evidencia (ARE). [...] El debate del modelo académico se desarrolla en torno a cuatro intervenciones diferentes para cada equipo, con un introductor, dos refutadores y un encargado de la conclusión que van alternando sus intervenciones con sus homólogos del otro equipo. Los tiempos de los que disponen los oradores para hablar varían en función del rol que asuman dentro de su equipo: los introductores hablan cuatro minutos, los refutadores cinco y los encargados de la conclusión tres minutos. Excederse en el tiempo o quedarse demasiado corto es motivo de penalización. [...] Si sustituimos el razonamiento por la evidencia, caemos en falacias o principios de autoridad que pueden ser penalizados. A los equipos se les pide que hagan buenas líneas argumentales, que destruyan las del otro equipo, que sean elegantes y educados. Una vez finalizado el debate, los equipos abandonan la sala para permitir la deliberación de los jueces, tras la que se realiza un «feedback» con los equipos, donde se les ofrece un análisis del debate.”

Esto es, el formato Debate Académico como un modelo binario de *debatir español, de investigación* (por lo que permite la profundización en los temas), *argumentativo* en la materia a la par que *cortés* en la forma, *funcional* (cada secuencia exige cumplir cierto rol – introducir / argumentar / contraargumentar /

concluir [aunque habiendo espacio para la creatividad [algo deseable {desde nuestra perspectiva}] -), **racional-empírico** (normalmente asociado al sistema ARE [aunque consideramos que más allá de seguir esta guía paso por paso de lo que se trata es de convencer al jurado, y para eso la mejor recomendación es dar razones y pruebas de lo que se afirma; {y en el caso de seguirse otro sistema de convencer siempre será un diseño racional}]), **dialéctico** (pues se juega a enfrentar nuestro conjunto de argumentos o línea argumental a otra línea rival con la que hay que entrar en discusión crítica y que hay que desmontar), **deportivo** (tanto en el sentido de seguir una reglamentación ante unos jueces que dictaminan un vencedor de la contienda como en el sentido de regir nuestra actitud por la elegancia), **educativo** (pues se produce un aprendizaje antes, durante y después de los debates) y **cívico** (ya que su práctica contribuye a una ciudadanía cada vez más ilustrada, respetuosa con la pluralidad y dialógica).

- Añadimos el Formato TIF – Taller de Investigación en Filosofía - porque se trata del modelo de discusión crítica que más tiempo lleva desarrollándose en España sin interrupción (desde enero de 1999 [invierno tras invierno; por lo que ya se han realizado veinte ediciones]; aunque carece del componente deportivo, (por lo que no es un caso de Debate de Competición, sino de Debate Filosófico): nos estamos refiriendo al evento organizado por las universidades del litoral mediterráneo UB, UdG, UV, UAB, URV (de Barcelona, Gerona, Valencia y Tarragona) que convoca a investigadores filosóficos a compartir su saber en un evento en el que exponen sus resultados (previamente aceptados por dos evaluadores) en sesiones por parejas en las que un orador cumple el rol de ponente (disponiendo entre 40 y 60') y otro orador el de comentarista (disponiendo entre 10 y 20') ante una

audiencia especializada y activa (que también dispone entre 15 y 45' de discusión general), (correspondiendo la fijación de los tiempos a la organización de cada edición); siendo la fórmula que más favorece el intercambio dialéctico (entre los dos oradores) y dialógico (cuando se incorpora el auditorio al debate) la siguiente: el ponente defiende una tesis filosófica (presumiblemente apoyada en tesis secundarias) ofreciendo argumentos a favor durante 45' en una exposición donde se considera la claridad un valor, asimismo se espera de la ponencia que sea una aportación original + el comentarista (que ha recibido con al menos dos semanas de antelación la versión escrita de la tesis) analiza, interpela, pone objeciones, discute, interpreta y evalúa (señalando sus puntos fuertes y sus posibilidades de mejora) durante 15' + el ponente se defiende durante 10' + el comentarista prosigue su labor durante 3' + 7' de discusión conjunta entre ambos pensadores (donde se pueden interrumpir [de forma razonable]) + 40' de participación crítica de los asistentes (individuos con competencia filosófica), donde someten a examen racional a través de refutaciones o interpelaciones o peticiones de mayor claridad tanto el comentario como, sobre todo, la ponencia; por lo que aunque no haya una declaración final de un juicio evaluativo las reacciones del auditorio cualificado sirven de termómetro del parecer del público competente; con todo, el objetivo final no es un resultado deportivo (de ganar o perder un debate) sino someter públicamente a un test de aceptabilidad una argumentación filosófica. (Como el tiempo total por debate filosófico gira en torno a las dos horas se trata de un tipo de evento en el que el número de sesiones suele estar limitado a un máximo de cuatro por jornada.) (Nuestra experiencia al respecto se remite a nuestra participación como ponente en la primera edición de 1999 en la Universidad de Barcelona y en la tercera edición de 2001 en la Universidad de

Valencia [con Benito Hellín Sáez como comentarista], y como comentarista de Marta Masergas en la segunda edición [de 2000] de la Universidad de Gerona.)

El formato académico español proviene del segundo (tras la experiencia en Deusto en 1896) debate universitario en nuestro país, el famoso encuentro en la Universidad Complutense de Madrid el 24 de marzo de 1994; en realidad fue una reducción del Formato Oxford hacia el Formato Refutación. Desde entonces más o menos se ha estandarizado en la mayoría de los torneos españoles el siguiente orden: una introducción de cuatro minutos por cada equipo, seguida de dos refutaciones por cada equipo de cinco minutos cada una, acabando con una conclusión de tres minutos por equipo. Por lo que sabemos, nuestro formato clásico de 4'- 5'- 5'- 3' (x 2) es único en el mundo. De vez en cuando se ensayan innovaciones, como cuando los organizadores del Torneo de Comillas sustituyeron el primer turno de refutación por colocar los dos refutadores de pie y enfrentados cerca el uno del otro para que vayan alternando ocho intervenciones por debatiente de 30 segundos, lo que proporciona mucho dinamismo y espectacularidad. A nivel de Bachillerato tampoco hay unanimidad, pero suele emplearse el sistema 4'- 4'- 4'- 3' (x 2). Y en los torneos de Primaria se suele reducir el tiempo del orador a 2 minutos. El Torneo de Debate Académico de Málaga utiliza desde 2016 un formato especialmente pensado para potenciar el carácter de investigación profunda y rigurosa que caracteriza al Sistema Académico: seis intervenciones por equipo, con el siguiente procedimiento: exposición inicial A Favor + exposición inicial En Contra + primer turno argumentativo A Favor + primer turno argumentativo En Contra + primer turno de refutación A Favor + primer turno de refutación En Contra + segundo turno argumentativo En Contra + segundo turno argumentativo A Favor + segundo turno de refutación En Contra +

segundo turno de refutación A Favor + conclusión En Contra + conclusión A Favor, siendo todas las intervenciones de cuatro minutos.

Los equipos están compuestos por un mínimo de dos componentes y un máximo de tantos componentes como intervenciones – normalmente cuatro -; (en el Torneo Académico de Málaga los equipos pueden ser hasta de seis miembros porque hay un total de seis intervenciones). La organización de un torneo puede aceptar la participación de un combinado con cinco miembros para un evento con cuatro intervenciones por equipo, entendiendo que se van rotando y siempre hay uno que no participa. En cada equipo hay un componente que hace las veces de capitán o representante ante la organización (por posibles problemas que puedan surgir). Pueden llevar la figura de un formador, responsable o al menos asesor de la estrategia a seguir y normalmente de la preparación previa; no puede hablar durante el encuentro. En algunos torneos de Bachillerato el formador (normalmente un profesor) se suele sentar entre su equipo, con el que intercambia información mediante notas y haciendo también las veces de capitán; en los torneos universitarios se sienta cerca de su equipo pero no entre ellos, con los que no se puede comunicar. En el Torneo ‘Tres Culturas’ (para debatientes de primer año) de la Asociación ‘Dilema’ de la Universidad de Córdoba, tras la primera refutación se pone el crono regresivo a dos minutos para que el formador pueda reunirse con su equipo y orientarles.

A efectos prácticos, un encuentro de Debate suele tener los siguientes elementos: dos mesas enfrentadas en las que se ubican los equipos (aunque si la sala no lo permite se sitúan en la misma fila un equipo a continuación de otro); detrás de ellos disponen de un atril (aunque no es obligatorio permanecer en ese punto), y lo recomendable es que a sus espaldas haya dos pantallas, una para que el público vea el tiempo en un cronómetro

regresivo y otra por si algún debatiente precisa de algún recurso tecnológico (aunque esta segunda pantalla cada vez es más infrecuente); enfrente del atril y en la primera fila se sitúa el jurado y un controlador del tiempo (para que los oradores vean en la pantalla de un portátil cuánto tiempo les resta y los debatientes contrarios no cometan infracciones, pues en la mayoría de torneos el refutador tiene el primer minuto y el último [o bloque de 30 segundos]) protegido [esto quiere decir que no se les pudo interrumpir con preguntas]; y tras el jurado se ubica el público.

En España, aunque el estreno fue en 1994, no empezó a adquirir presencia significativa en el mundo universitario hasta la creación en 2000 de la famosa Liga Nacional de Debate Universitario. El siguiente hito en la historia del Debate en España fue el prestigioso Torneo Pasarela, nacido en 2008 con un enfoque empresarial, y plataforma de lanzamiento de muchos jóvenes, destacando el por dos veces campeón de España Santiago Martínez, quien en la actualidad aplica sus conocimientos adquiridos en el Debate de Competición a la asesoría política y a la formación en elocuencia. Desde entonces, con algún altibajo, la actividad del Debate bajo la fórmula de competiciones regladas no ha parado de crecer; pues son muchas las universidades españolas (en torno a 25 en 2017) que cuentan con su Aula o Club o Sociedad de Debate y hasta con su propio torneo (o incluso varios). (Al inicio de la temporada 2019 – 2020 en España hay 47 clubes de Debate universitarios registrados, y un total de 2500 debatientes en activo; según los datos de la delegación española ante el Consejo Mundial de Debate Universitario en Español; [información facilitada por el representante de los debatientes españoles Javier Alberite].) El torneo veterano entre los que actualmente se organizan en España es el de la Universidad Francisco de Vitoria, que arrancó su andadura en 2006. En Madrid, los mejores Colegios Mayores también cuentan con su sección y torneo de Debate. De hecho,

el calendario deportivo está lleno de eventos desde septiembre hasta julio. Tal ha sido el éxito de esta actividad que también han aparecido torneos para Bachillerato, siendo el primero en España el celebrado entre los días 10 y 12 de abril de 2009 en Santiago de Compostela: La Liga Galega de Debate, organizada por la Xunta de Galicia y con Santiago Martínez como director técnico. Cabe mencionar la labor emprendida por Sociedad Con Acento y su evento en Sevilla denominado ‘Jóvenes Promesas’ (una iniciativa de Antonio Marín, Pablo del Río, Alberto Barco y Alberto Arteaga), una suerte de Campeonato de Andalucía Juvenil de Debate; empezaron en febrero de 2010, pasando a tener alcance nacional en 2017 (aunque su enfoque ahora va más allá de la competición en sí para incluir también la reflexión en torno a problemas actuales). En la comunidad de Madrid también se organizan torneos para jóvenes, como ‘Versus’ de la Universidad de Nebrija. Desde 2014 existe el Torneo Escolar (de 4º de la ESO a 2º de Bachillerato) de ámbito nacional organizado por la Fundación Cánovas. A nivel de Secundaria la pionera ha sido Almería con el Torneo ‘Almería en Debate’ (con una modalidad de 1º a 4º de la ESO y otra modalidad para Bachillerato; dos ediciones, en abril y noviembre de 2013) organizado por el colegio Sek-Alborán; en este ciclo también se ha incorporado Córdoba (primero a través de la Diputación, luego gracias al Club CDU con su torneo desde 3º de la ESO a 2º de Bachillerato – abierto a toda España desde su edición de febrero de 2016 -, y también con el torneo escolar organizado por Aula de Debate UCO, abierto desde su edición de junio de 2016). Y el colegio Sek-Atlántico, en Pontevedra, se está especializando en el ciclo de Primaria, con alumnos de 5º y 6º, con un torneo de ámbito gallego (desde 2014), gracias a la labor del docente Manuel Antón Mosteiro. Aunque el estreno competitivo para alumnos de Primaria (en concreto de 6º) fue en abril de 2012, en un torneo organizado por la Institución Educativa SEK. Cabe mencionar también el Torneo Nacional de Debate Escolar (para estudiantes de toda España de la ESO y de

Bachillerato) organizado por la empresa Anexa, que arrancó en mayo de 2016. En la temporada 2016 – 17, se puso en marcha la primera edición de la Liga Preuniversitaria CICAIE-UCJC (para estudiantes de centros privados desde 3º de la ESO a 2º de Bachillerato, dos torneos y una final). Y en la temporada 2017 – 2018 ha arrancado la Liga Nacional de Debate Escolar (cuatro torneos y una final), fruto del convenio de tres clubes – Montpellier de Madrid / CDU de Córdoba / Fundación Cánovas de Málaga -. Cualquier tema actual puede ser susceptible de ser debatido en una competición, pero existe una especialidad centrada en temas jurídicos, cuentan con su propia liga nacional y su Campeonato del Mundo de Debate Jurídico en español. Francisco de Vitoria, Comillas, Juan Carlos I, Autónoma de Madrid, Complutense, Santiago de Compostela, Pablo de Olavide, Córdoba, Valencia, Barcelona son universidades españolas que destacan por la calidad de sus equipos y de sus torneos. En general, Galicia, Madrid y Andalucía son tres comunidades que sobresalen en el mundo del Debate; aunque también hay actividad en Murcia, Valencia, Cataluña, La Rioja, Navarra, País Vasco y Extremadura. En 2013 la Universidad Complutense de Madrid organizó el III CMUDE y en 2016 la Universidad de Córdoba la Sexta Edición, gracias a la labor de Manuel Bermúdez. Cabe destacar que el éxito deportivo, organizativo y formativo en torno a la Universidad de Córdoba y a las asociaciones ‘Dilema’, ‘CDU’ y ‘Aula Debate UCO’ sitúan a Córdoba como la capital del Debate en español. Como se ve, la presencia de esta actividad intelectual de índole dialógico y de espíritu deportivo goza en España de buena salud.

0.3. EL DEBATE EN PRIMARIA

La etapa educativa entre los 6 y los 11 años es un período de tiempo en el que el alumnado afianza sus habilidades lingüísticas, las interacciones sociales y el conocimiento del mundo; no podemos perder la oportunidad de que reciban los beneficios que proporciona la práctica del Debate. Con todo, surge un problema, ¿cómo se implanta esta medida? La preparación que tiene cualquier titulado en Magisterio o en cualquier grado universitario en España en impartir Oratoria – Debate es cero; asimismo, los que han cursado cualquier Filología o estudio lingüístico de cualquier tipo. (En Lingüística se puede estudiar Teoría de la Argumentación; es decir, ¡pueden estudiar lo que se ha investigado [mayoritariamente] desde Filosofía!) Y no es una dificultad pedagógica que se pueda resolver con unas horas de formación. Además, ¿quién les va a dar dicha formación? Las condiciones necesarias para ser un formador de formadores en Debate en Primaria son: (1) experiencia avalada en formación en Debate de Competición (incluyendo conocimientos en Retórica) / (2) experiencia avalada en utilizar el Debate Académico como herramienta pedagógica en el aula / y (3) experiencia directa en Debate con alumnado de Primaria -.

Conviene no caer en una confusión habitual: son dos actividades distintas la práctica competitiva del Debate (yendo a torneos [con debatientes motivados para ello]) que la práctica metodológica del Debate (aplicada diariamente en el aula [con un alumnado variado en conocimientos, destrezas e intereses). A lo largo de toda la geografía española brillantes debatientes y formadores universitarios están realizando una labor magnífica de llevar su experiencia en la preparación de torneos a Bachillerato e incluso Secundaria. Son o fueron excelentes debatientes (de ahí que puedan enseñar a competir

42

en Debate de forma muy profesional – su labor es necesaria -), pero no son profesores en Secundaria y no suelen tener experiencia docente en Primaria. Con todo, una tarea muy importante se está realizando a nivel investigativo y formativo desde las Universidades de Córdoba y Málaga gracias al empeño respectivamente de Manuel Bermúdez y de Jesús Baena (líderes de equipos de investigación y formación en Debate). Lo que sí hay en Andalucía es un número reducido de profesores de Bachillerato – Secundaria implicados a un nivel muy alto de compromiso con el Debate; entre los pioneros que hemos cumplido ya una década continuada de trabajo de Debate tanto en las competiciones como en el aula y asimismo con publicaciones científicas al respecto están los cordobeses Antonio Mialdea y José David Castillejo (quien también tiene experiencia directa en la introducción del Debate en Primaria, desde 4º y desde 2018), junto con un servidor. Podríamos estar hablando en torno a un centenar de profesores andaluces implicados con el Debate; y de dos a tres veces esta cifra a nivel español. Pero si tenemos en España un verdadero experto mundial que se ha especializado en la introducción del Debate en Primaria es el profesor gallego Manuel Antón Mosteiro García (quien aconseja para iniciar en Debate al alumnado de Primaria el siguiente ejercicio: primero toda la clase se prepare un tema, y otro día varios voluntarios van saliendo de uno en uno para realizar una breve exposición oral, tras la cual deben responder a las preguntas que les formulen sus compañeros; al finalizar el trimestre el docente debe asegurarse de que todos hayan pasado al menos una vez como voluntarios expositores).

Vamos a dar unas pequeñas pistas de cómo podría introducirse el Debate en Primaria. Para el primer ciclo de Primaria (de 1º a 3º [entre seis y ocho años]) se aconseja un entrelazamiento entre ejercicios de *teatralización* con la metodología *Filosofía Para Niños*. En este sentido nosotros hemos diseñado un modelo que denominamos ‘Teatro

Crítico Sub10' consistente en, tras un tiempo de indagación sobre una cuestión y repartir varios personajes entre distintos alumnos, van subiendo entre tres y cinco a una suerte de escenario con una mesa redonda ante la clase que hace de público y cada uno conversa escenificando el papel que le ha tocado en torno a una pregunta (donde uno hace de periodista moderador y el resto de expertos – cada uno desde una perspectiva distinta – [en función de lo que han indagado]). Para el segundo ciclo de Primaria (de 4º a 6º [entre nueve y once años]) se aconseja la metodología del Debate (con tiempos de 2 x 4 x 1' – 90" – 2' respectivamente) bajo tres modalidades en el centro: (1) como actividad curricular (una sesión diaria por clase) bajo la guía de los propios docentes de Primaria / (2) como actividad extracurricular (deportiva, para competir [en torneos de Primaria]; una sesión semanal) bajo la guía de monitores del mundo del Debate de Competición / y (3) como actividad psicopedagógica (para alumnos con necesidades especiales [ya sean de aprendizaje o conductuales]) bajo la guía de la persona responsable de Psicopedagogía del ciclo). Todos los adultos implicados deberían estar previamente formados en Retórica. (Este enfoque triádico del Debate como *asignatura* / *deporte* / *ayuda* también debería implementarse en Secundaria y Bachillerato.)

En definitiva, lo que hace falta para la implantación de la Oratoria y del Debate en Primaria - Secundaria – Bachillerato – Universidad es antes que una formación del profesorado una formación de los formadores del profesorado por individuos competentes en Retórica, Debate de Competición y Aprendizaje Dialógico con experiencia en todos los ciclos formativos; asimismo un empeño por introducir esta praxis en los estudios de Magisterio y en los másteres de formación del profesorado de Secundaria.

0.4. ANÁLISIS DE UN CASO CONCRETO

Empecemos, pues, a ver el Debate de Competición desde dentro. Para eso se invita al lector a que contemple la final de la segunda edición del Torneo ‘Almería en Debate’, 23 de noviembre de 2013, en su categoría de Bachillerato. Puede seguirse en el siguiente enlace: http://www.youtube.com/watch?v=8Og9M_uKLq8&feature=share&list=UUwpeNNvIQEmIZhNcwf4t6-g.³ (El vídeo en www.youtube.com se titula “II Almería en Debate – Final de Bachillerato SEK-Alborán F – SEK – Alborán M.”) La elección de este encuentro en concreto es porque los dos equipos exhiben un nivel similar, aunque con estilos y estrategias distintas. Al ser una final de Bachillerato en vez de dos refutaciones de cuatro minutos hay tres refutaciones de tres minutos.

Los contendientes son dos equipos de 2º de Bachillerato del Colegio Internacional SEK-Alborán (El Ejido) y la final se disputó en el Museo Arqueológico de Almería. El Equipo A Favor está compuesto por Alicia Beledo (introdutora), Ana Callejón (primera y segunda refutadora), Cristina Bonillo (tercera refutadora y conclusora) y María Fernández (interpeladora) y el Equipo en Contra por Antonio Alarcón (introdutor), Luis García (primer refutador), Paco Villegas (segundo refutador) y Jaime Quesada (tercer refutador y conclusor). Los dos equipos visten de modo informal (porque así lo permitía el reglamento), pero repárese en que entre los miembros del equipo masculino hay voluntad de llevar una vestimenta semejante, indudablemente para mostrar una sensación de equipo.

³ Si el lector tiene algún problema en localizar el encuentro también puede encontrarlo en la sección “Debate en Almería” del canal de YouTube [Club de Debate Nicolás Salmerón del Sek-Alborán](#).

Se observa cómo al comienzo se sortea cuál de los dos temas será el del encuentro; salió el de ‘¿Está sobredimensionada la importancia del deporte?’ (estando el otro relacionado con la cotización de los alimentos en bolsa). Son temas actuales que requieren una preparación previa. Hay que reconocer que la redacción del tema se presta a cierta confusión, confusión que viene dada por comprender adecuadamente qué quiere decir que algo esté sobredimensionado y percatarse de que sobre lo que se pregunta no es el deporte sino sobre su importancia. Se sortea qué equipo defenderá a favor – en este caso el equipo femenino - y qué equipo defenderá en contra – en este caso el masculino -. El sorteo lo protagonizan ambos capitanes que, a continuación, se sientan entre su equipo, con el que se comunican solamente mediante notas.

Comienza la introductora de A Favor – Alicia Beledo -. Se aprecia desde el primer momento que se dirige más bien al público en general que no tanto al equipo rival, salvo cuando dice alguna expresión comenzando por ‘Nos dicen que ...’. Se sitúa en medio del escenario, adelantada (para sentirse próxima con quien quiere comunicar: los jueces y los asistentes). Lleva una ficha de apoyo pero que apenas lee, pues sabe que debe hablarle directamente a la gente. Es preferible perder algún dato por el camino pero manteniendo el contacto visual con tu audiencia que no emitir toda la información prevista al precio de leer más de lo aconsejable. Se llega a los demás hablándoles directamente; algo que Alicia hace con expresiones como ‘Fijaros que ...’. La introducción se trae preparada de casa, por lo que no está improvisando. Hace lo que tenía previsto, que en este caso es:

- lanzar la pregunta e iniciar una breve unidad discursiva en la que dirigiéndose al público reflexiona acerca de lo que es importante o no; no está demostrando nada, pero sí cumple literalmente su cometido: ir introduciendo al auditorio acerca de lo que se va a debatir;

- presentar a su equipo y posicionarse;
- enumerar y mencionar los tres argumentos en los que se van a basar – es importante que esto se efectúe con claridad para que tanto el jurado como el equipo rival tomen nota; de ahí que mejor que sean simples en su formulación; no hay obligación en que sean tres argumentos, hay libertad en el número, pero si son más luego cuesta recordarlos para el que escucha y si son menos posiblemente te falte material -; en este caso eran los siguientes: (i) El deporte goza de una presencia excesiva en la sociedad; (ii) Las supuestas virtudes del deporte están sobrevaloradas; y, (iii) La vida se ha convertido en deporte;
- adelantar el desarrollo de los tres argumentos; los va explicando, con un tono con voluntad de (a) que se le entienda – de ahí que no lleve una velocidad excesiva de dicción – y (b) de ir convenciendo – de ahí ese timbre como de querer envolver a quien le escucha, lo que le lleva inconscientemente a abrir los brazos algo más de lo aconsejable, aunque cuando sí gesticula conscientemente es cuando quiere hacer ver la ocasional relación entre deporte y enfermedad mental -; mientras nos va introduciendo en la línea argumental de su equipo intenta hacer precisiones terminológicas acerca de ‘deporte’ / ‘salud’ – conceptos clave para el desarrollo del debate -, con la idea de ir rompiendo en el que escucha la vinculación que pueda tener entre deporte y la salud, vinculación que puede sospechar el otro equipo intentará mostrar; ciertamente la redacción del tema es peculiar, pues estando en la postura A Favor lo normal es estar positivo y afirmar, y esta formulación de la cuestión parece que te pone en situación cuando estás a favor de traer a colación cosas negativas del deporte – este tipo de dificultades puede provocar en un momento dado que un debatiente se deslice sin pretenderlo a la postura del rival o que responda de forma inadecuada ante una pregunta -; el

propósito que guía toda su actuación es orientar al escuchante hacia la dirección de que el deporte está sobredimensionado; y,

- finalizar concluyendo la dirección apuntada de forma clara; el discurso ya está construido, ahora el resto del equipo deberá apuntalarlo a la vez que obstaculizar la construcción del discurso rival; aunque el que visiona el vídeo no ve cronómetro alguno estos debatientes clavan el tiempo (ni se pasan un segundo ni tampoco se quedan a más de un segundo del tiempo establecido).

Ahora es el turno del introductor de En Contra – Antonio Alarcón -. Antonio:

- presenta a su equipo y se posiciona;
- cuenta una pequeña historia acerca de un niño que tiene problemas en el colegio, interviniendo el resto del equipo con láminas complementarias y hasta objetos; este tipo de actuaciones deben hacerse con una finalidad didáctica bien concreta y deben ser fáciles de interpretar, pues de lo contrario se corre el peligro de que el que lo ve no entienda a qué viene o que se distraiga – en tal caso sería ruido -; cuando menos da un toque simpático y voluntad de atrapar la atención del auditorio; una historia es eficaz si realmente nos pone en situación, si nos adelanta algún concepto clave, de lo contrario es una pérdida de tiempo;
- inicia la explicación de los tres argumentos de su equipo, pero no los menciona de corrido para luego explayarse, sino que va uno por uno, lo que puede generar en el escuchante cierta confusión, como en este caso, pues parece ser que el primer argumento tenía tres elementos – los rasgos definitorios de ‘salud’ -, por lo que el que escucha al oír “dos ...”, “tres ...”, puede no saber si sigue en el primer argumento o ha pasado ya al segundo y al tercero; lo que hace es desplegar los componentes semánticos que constituyen el concepto ‘salud’ para así empezar a

construir el discurso de su equipo, establece los límites conceptuales en los que se quiere mover, y cuando se da cuenta que nombra a la OMS como fuente, al igual que el Equipo A Favor, les mira nombrándoles (como queriendo hacer ver ‘pero si el otro equipo se basa en lo mismo que nosotros’), siendo este uno de los pocos momentos en que lo hace, pues el resto del tiempo se está dirigiendo al auditorio; el propósito que está guiando a Antonio es el dibujar los contornos del debate, de ahí que también establezca la distinción ente ‘deporte de élite’ y ‘deporte amateur’ – matización importante para saber de qué estamos hablando y trazar el espacio donde nos queremos mover –; esta es una buena táctica para esquivar los ataques del rival: si consigues convencer al jurado de que tu equipo es el que ha delimitado correctamente el terreno de juego del debate, aquellos contenidos que aun habiéndose expuesto con una oratoria brillante caigan fuera de tu espacio tal vez consigas que los jueces compartan que dichos argumentos no afectan a los tuyos (pues atacan algo que tu equipo no ha dicho, afirman algo que tu equipo es capaz de subscribir), pero para que esta estrategia de equipo funcione debe quedar orientada de forma muy clara en la introducción; su línea argumental quedaría articulada por (i) un argumento de salud; (ii) un argumento de bienestar social; y, (iii) un argumento de práctica (que no se acaba de entender mucho); no ha tenido ocasión de hacer un cierre sintetizando.

La primera refutación de A Favor la efectúa Ana Callejón. Nótese que sigue en todo momento dirigiéndose al auditorio (salvo algunas miradas fugaces al otro equipo), que es con quien realmente está hablando. Comienza tal como debe arrancar un refutador, contestando al otro equipo (aunque lo hace mirando a los asistentes). Su intervención sigue los siguientes pasos:

- matiza lo introducido por En Contra no solo con el contenido que profiere sino también con su tono de voz (subiéndolo cuando considera que debe poner más énfasis a lo que dice), saca a la luz sus contradicciones internas (pues han dicho que Jose es un forofo del fútbol) – esta táctica la realiza para romper la línea discursiva del otro equipo y así un escuchante atento no pueda concluir al final su punto de vista; y para asegurarnos de que esto pueda ocurrir la conclusora de A Favor debería registrar en sus notas lo que acaba de pasar para luego recordárnoslo a la vez que explicarnos las consecuencias; todo esto es una estrategia -; intenta dar la vuelta a la historia inicial de En Contra utilizando información que ellos mismos han dicho, y es que esto es lo que hay que hacer cuando el otro equipo se ha servido de un golpe de efecto: darle la vuelta y a ser posible con sus propios contenidos, para que no solo se anule el efecto sino que se genere la sensación de que se contradicen;
- procede a desarrollar el primer argumento de su equipo - (i) El deporte goza de una presencia excesiva en la sociedad – mediante (2a) su primera evidencia – los datos de los programas de televisión más vistos, indicando la fuente -; (2b) su segunda evidencia – datos comparando lo que cobra Fernando Alonso a la hora con lo que cobra un profesor, unas mil veces más -; como no se trata de ir soltando datos sin más antes de proseguir les pregunta al auditorio elevando el tono ‘¿Siguen pensando que el deporte no está sobredimensionado?’, consiguiendo así que la mente de los escuchantes no solo vayan asimilando lo dicho hasta ahora sino que lo hagan enlazándolo con la conclusión a la que quieren llegar: su propia tesis; (2c) su tercera evidencia – un artículo -;
- al principio también responde una pregunta (que no se oye muy bien en la grabación); y

- cierra, pero no de cualquier manera, sino repitiendo esa pregunta persuasiva de ‘¿Siguen pensando que el deporte no está sobredimensionado?’ (aunque con un tono más flojo que lo deseable); esta última táctica se enmarca en la estrategia de fijar en la mente del jurado lo que nos interesa a través de repeticiones en momentos oportunos, y la última frase de una intervención es uno de esos momentos, otros momentos serían cada vez que se termina un argumento o se acaba de explicar una evidencia importante; aunque en este caso se trataba solo de una pregunta un recurso en esta línea es tener una idea-fuerza que se va repitiendo a modo de mantra por todos los debatientes a lo largo de sus intervenciones.

Ahora es el turno de Luis García con la primera refutación de En Contra. Aunque sale con una ficha luego podemos observar que no hace uso de ella; es un debatiente seguro de sí mismo (que en esta ocasión debería haber vocalizado algo mejor). En su intervención:

- comienza precisando otra vez qué es deporte de élite y qué es deporte de base; pues su equipo sabe que aquí es donde se está jugando el debate; continúan su estrategia de ceñirse a un terreno de juego, el del deporte de base, pues aquí no hay sobredimensión, y evitar entrar en el deporte de élite; esta puntualización es vital para que su discurso se imponga;
- contesta a lo de que Alonso cobra mucho, nombrando artistas como di Caprio que también cobran mucho, pues en la línea de lo que acaba de precisar en su (1) quiere apartar de la discusión el deporte de élite, e intenta hacerlo apelando a que lo de cobrar mucho no es exclusivo de esta actividad; sigue contestándoles enlazando lo que A Favor dijo en su introducción acerca de la salud con el tercer

argumento de A Favor de que la vida se ha convertido en deporte, señalando (aunque no se le entiende muy bien) que si la vida fuese deporte la OMS no nos diría que la tasa de obesidad se ha duplicado y que un 10% de la población infantil es obesa; en realidad esta crítica no parece muy acertada: pues la proposición ‘La vida se ha convertido en deporte’ apareció al final de la introducción de A Favor en su sentido metafórico habitual de que ‘La vida se ha vuelto muy competitiva’, y lo que parece que Luis critica es algo parecido a ‘Todos hacemos deporte’ (sino no se entiende por qué dice lo que dice); este tipo de desplazamientos tienen que ser captados por el equipo que los sufre para que en la primera ocasión que les sea posible hacerle ver al juez que en realidad no te han refutado, y en cualquier caso es tarea del concludor puntualizarlo;

- contesta a las dos interpelaciones de María Fernández: (3a) María, que ha captado la estrategia del equipo contrario les lanza una buena pregunta, pues apunta a la clave – ‘¿Cree que el deporte de élite no forma parte del deporte?’ -, dando por hecho por el tono que sí forma parte, obligando a su interlocutor a que se posicione (pues como conteste que no, el equipo En Contra estaría diciendo algo que sonaría raro a la interpretación común del deporte); Luis contesta bien, porque aunque se ve obligado a reconocer que el deporte de élite sí es deporte explica (y lo hace gesticulando conscientemente para hacerse entender) que aunque el deporte de élite pueda estar sobredimensionado el resto del deporte está infradimensionado; (3b) María, como le escuchó nombrar a Luis la obesidad en su refutación del tercer argumento A Favor, debe tener en la cabeza que tiene que desmontar eso, por lo que le pide pruebas (cuando más bien tenía que haberle formulado una pregunta en el sentido de lo que antes hemos comentado de que Luis no captó el sentido metafórico del tercer argumento) – ‘¿Tiene pruebas que demuestren que esa tasa

de obesidad infantil es por no hacer deporte?’ -, ante lo que Luis reacciona contestando rápidamente y yendo a buscar un estudio de la Universidad de Oregón en la línea de que el deporte hace mejorar a los niños y les evita engordar; en realidad Luis no ha contestado, pero esto es un ejemplo de que mostrando aplomo y contundencia y encima mostrando un informe universitario podemos dar la sensación de haber contestado; quizás dio esa sensación al jurado pero el equipo A Favor debía haber captado esta sutileza para exponerla en la siguiente refutación o al menos en la conclusión;

- con anterioridad a (3b) Luis propone a través de una evidencia que debería haber una hora diaria de Educación Física en el sistema educativo, dando a entender que eso es una señal de que el deporte de base no está sobredimensionado, todo lo contrario; esto nos sirve de ejemplo para comentar que hay que tener mucho cuidado con lo de *hacer ver que*, pues muchas veces pasa que un equipo en su fase preparatoria tiene muy claro cómo contribuye cada unidad discursiva a su propósito final, y sabe explicarlo perfectamente – de hecho, todo lo que se dice y hace en un debate es para dar a entender algo -, pero, en ocasiones, en el transcurrir dinámico y apresurado de una intervención el debatiente va soltando muchos materiales (y encima hablando rápido) y se olvida de hacer un alto y explicar ‘con todo esto lo que hemos querido dar a entender es que’; el debatiente debe tener muy claro en todo momento que debe facilitarle y mucho la comprensión al jurado; en este caso Luis explicita que si la vida fuese deporte esa propuesta ya existiría, proferencia que hace bajo la intención de seguir refutando, cuando en realidad continúa con su confusión, corriendo el riesgo de que ahora un juez o un miembro del otro equipo sí capte el error;

- notando que el tiempo se le termina emplea muy bien el que le resta: se propone construir una unidad discursiva acerca de los beneficios que tendría la sociedad de dimensionarse más el deporte de base (nos habla de los distintos tipos de beneficios que se darían), propósito que logra cumplir con un microdiscurso cerrado y con sentido; Luis utiliza la táctica de cerrar su intervención de tal manera que el jurado se quede con algo simple y claro; de esta manera contribuye a asentar su discurso; quizás en medio de su intervención haya sentido que esas dos interpelaciones le han cortado el hilo discursivo que quería desarrollar, por eso sabe que debe cerrar aportando.

A continuación, Ana vuelve a salir para realizar la segunda refutación del equipo

A Favor:

- (1) nos recuerda la tesis principal del equipo En Contra – el deporte base no está sobredimensionado -, para refutarla con una gráfica proveniente del CIS en la que se muestra que el 61% de los encuestados respondía que la actividad extraescolar que consideraban más (y enfatiza este ‘más’ pues está señalando directamente a la sobredimensión) importante era el deporte; el uso de gráficas y similares debe ser bajo un aspecto claro y grande; quizás Ana debería haberse recreado más ante los jueces para que viesen toda esta evidencia, y el tiempo perdido en esta operación hubiese sido tiempo ganado en la comprensión de los jueces;
- (2) contesta una pregunta de Luis acerca de las dos horas semanales de Educación Física; responde de forma rápida y segura aportando un dato de un estudio sobre la vigorexia, en el sentido de que una de sus causas se debe a que el gobierno introdujo el deporte en el sistema educativo;

- (3) tras contestar (al notar que se ha cerrado una unidad discursiva) recupera su eslogan interrogativo anterior, aunque esta vez incluye las dos modalidades de deporte (dado que el equipo En Contra ya ha dejado bien claro que admite la sobredimensión en el de élite y la rechaza en el de base): ‘¿De verdad siguen pensando que el deporte tanto el de élite como el de base no están sobredimensionados?’;
- (4) refuta (en todo momento con un tono claro y contundente) las asociaciones que hizo el equipo En Contra respecto a deporte y salud con un estudio que nos dice que el ejercicio físico y el deporte elevan el riesgo de lesiones; cerrando esta unidad discursiva con una idea – ‘Vemos que tanto para el deporte de élite como para el de base hay riesgos’ – y para no dar nada a entender lo explicita – ‘Por lo tanto, no es salud’ -, atacando así la línea de En Contra que sostenía que dado que el deporte es salud, habrá que dimensionarlo todavía más; y,
- (5) el tiempo que le resta lo dedica a construir una unidad discursiva didáctica, de ahí que empiece con ‘Repetimos ...’ / ‘Lo que queremos decir es que no solo el deporte de élite está sobredimensionado sino que el de base también’; cerrando con la afirmación de su tesis a la vez que niega la distinción conceptual principal del equipo En Contra.

La segunda refutación de En Contra la efectúa Paco Villegas:

- (1) empieza recordando la definición de ‘deporte’ según la RAE para refutar al equipo A Favor que temas como el sueldo de los deportistas o los programas de tertulia sobre el deporte no es deporte real; añade que el tema de los sueldos simplemente es un asunto de oferta y demanda;

(2) (2a) María pregunta si con la práctica de deportes como el ajedrez se conseguirá reducir la obesidad; esta pregunta está motivada para contrarrestar la idea antes esbozada por En Contra de que a más deporte base menos obesidad; además si Paco hubiese querido anular la pregunta diciendo que el ajedrez no es un deporte, entonces María (dando por hecho de que si formuló esa pregunta es que estaba informada) hubiese seguido haciendo preguntas poniendo datos que confirmasen el carácter deportivo de este juego; consiguiendo de esta manera romperle el hilo del discurso, porque cuanto más tiempo dedique un debatiente en cerrar una unidad discursiva que quede fuera del tema del debate menos tiempo tendrá para ir construyendo la línea discursiva de su equipo, circunstancia esta que luego se la podrá recriminar el conclusor contrario en el sentido de que poco han dicho sobre su tesis; (2b) María vuelve a preguntar esta vez bajo una fórmula más directa – ‘¿No cree que al obviar sus riesgos y recalcar sus beneficios está sobredimensionando la importancia del deporte?’ – persiguiendo que Paco al defender su propia idea base de que el deporte es salud termine por admitir que está sobredimensionado, la tesis de A Favor; y Paco sale bien de la trampa argumentando que eso de que hay riesgos de lesiones (afirmado por A Favor) es porque la gente no sabe practicar deporte, y esto último es señal de que el deporte no tiene la suficiente importancia (la tesis de En Contra), acabamos de ver cómo este debatiente se ha deslizado desde una afirmación contraria que acepta a la afirmación principal propia (digamos que ha trazado un puente entre el discurso A Favor hacia el discurso En Contra – este tipo de sutilezas argumentativas es lo que el conclusor de En Contra debería tomar nota, para luego mostrar que la propia argumentación A Favor conduce a En Contra -; por lo que estamos viendo María sin levantarse de la silla (en este encuentro no hizo ninguna intervención) también

está debatiendo, pues con las interpelaciones puedes tanto construir como destruir, aunque son un arma de doble filo, pues le puedes dar al contrario una oportunidad para que se luzca;

- (3) termina explicándose con un tono persuasivo pero natural y sin llegar a la contundencia de los dos debatientes anteriores – Ana y Luis – y cierra con una pregunta de tono persuasivo – ‘¿Pero de verdad creen que el deporte no está sobredimensionado?’ -, al estilo de la pregunta de Ana, tan al estilo que es la misma pregunta; creemos que se confundió y que debería haber terminado con ‘¿Pero de verdad creen que el deporte está sobredimensionado?’ (pues lo que defiende A Favor es la sobredimensión del deporte); este tipo de confusiones deben ser captadas por el conclusor.

La siguiente en salir es Cristina Bonillo para realizar la tercera refutación de A Favor:

- (1) intenta refutar la historia inicial de Jose centrando el tema del debate; luego recuerda sus puntos iniciales en el sentido de que si se emplea mucho tiempo en ver programas televisivos de deporte y algunos deportistas cobran mucho será porque el deporte está sobredimensionado; seguramente esta debatiente habrá considerado que debe fijar la primera unidad discursiva que expusieron por si ha sido debilitada por el otro equipo en el transcurso del debate; recibiendo la pregunta de Paco de si estar sentado viendo la tele es deporte, lo que le sirve para continuar explicándose que ese tiempo empleado es señal de la sobredimensión;
- (2) intenta debilitar la asociación del equipo En Contra entre deporte y ejercicio físico moderado (aunque el otro equipo hablaba de salud) pero al

procurar explicarse no acaba de aterrizar en ninguna idea concreta, al menos expuesta de forma clara; y,

- (3) el poco tiempo que le queda debe emplearlo en decir algo de su último argumento; transmite que a pesar de que la vida últimamente es competitiva hay estudios, sin embargo, que nos dicen que somos cooperativos; esta idea requería más tiempo para ser desarrollada, comprendida y explicar su relación con el tema; por lo que esta debatiente debería haber distribuido mejor su tiempo: saltarse su punto (1) entero, pues era solo repetir (al punto de que un espectador desinformado de que era la tercera refutación pensaría que ya era la conclusión), saltarse incluso su punto (2) y centrarse en construir una unidad discursiva bien armada de su tercer argumento.

A continuación, sale Jaime Quesada para la tercera refutación de En Contra:

- (1) empieza centrando el tema del debate, admitiendo que se ven programas televisivos deportivos, pero no reconoce que ahí haya sobredimensión sino la fuerza de un sector; María insiste al preguntar dando por hecho que si se ven esos programas será porque hay sobredimensión, a lo que contesta Jaime ‘Fíjense si está sobredimensionado el deporte que nadie lo practica, se sientan y lo ven’ señalando que aquí hay una contradicción de índole lógica;
- (2) avanza en su discurso sacando a colación un plan amateur por el deporte del ministerio de Educación porque hay sedentarismo y sobrepeso;
- (3) mientras está diciendo ‘Por otro lado ...’, es decir, mientras inicia una unidad discursiva, la debatiente Cristina de A Favor levanta el brazo

solicitando formular una pregunta y Jaime se lo concede, lo cual es un error, pues ya había concedido una y ahora pretendía decir algo; en esta situación lo normal es decir ‘Permítame desarrollar mi idea y luego le concedo la pregunta’; la pregunta en cuestión planteaba la posibilidad de combatir el sedentarismo sin recurrir al deporte, a lo que Jaime contesta que el tema es el deporte, pero baja mucho el tono en la respuesta, lo que denota poca seguridad sobre lo que estás diciendo;

(4) intenta refutar lo de que el deporte sea un negocio diciendo que es un espectáculo en el sentido de que la gente va al fútbol no porque le dé importancia sino porque lo hace todo el mundo y si no vas te quedas fuera de la sociedad;

(5) quiere cerrar utilizando el bollo que mostraron en la introducción diciendo que representa los riesgos de la sobredimensión (algo que no se acaba de entender muy bien); buena estrategia es utilizar un argumento circular – uno en el que en la introducción inicias un golpe de efecto que lo acabas al final -, pero que tenga tras su conclusión un sentido claro y pertinente; en este caso lo del bollo no está muy bien traído; y la manera de salir debería haber sido más comunicativa.

La conclusión de A Favor corre a cargo de Cristina, que empieza con un tono flojo (sobre todo para una final); en seguida nos recuerda los tres argumentos de En Contra: el primero era el de la salud física y mental que proporciona el deporte, a lo que su compañera Ana ya refutó tanto la física como la mental; el segundo tiene que ver con la representatividad, comentándonos que el deporte representa tantas cosas que está sobredimensionado; el tercero – nos dice – tiene que ver con la práctica y nos separa el sedentarismo y la obesidad (factores aludidos por En Contra) del deporte. A continuación,

nos recuerda los tres argumentos de su equipo en un tono explicativo (porque ya no puede aportar datos nuevos en la conclusión). Cierra repitiendo la pregunta-eslogan de intencionalidad persuasiva que ha elegido su equipo para esta postura: ‘¿De verdad creen que el deporte no está sobredimensionado en la sociedad actual?’ Cuando se hace este tipo de cosas la idea es conseguir que tras terminar la pregunta la mente de cada uno de los jueces conteste lo que a ti te interese; esto se logrará o no en función de cómo haya sido la contribución a esta intención de tu unidad discursiva inmediatamente previa a la pregunta persuasiva.

La conclusión de En Contra la llevó a cabo Jaime. Comienza con una cita de una cadena y se pregunta qué pasaría si sucesivamente se va rompiendo por su eslabón más débil, para así hacer ver que los aparentes puntos fuertes del equipo A Favor en realidad son débiles, como lo de que los padres quieren que sus hijos hagan extraescolar de deporte no es por su importancia sino porque los niños pasan ocho horas en las aulas (aquí estaría entrando en una refutación), o la aparición del deporte en los medios de comunicación, recordándonos lo que contestó su equipo de que el deporte real es el tiempo de juego en el partido; o que cobran mucho algunos deportistas, recordando lo que dijo su equipo de que eso solo quiere decir que es un negocio. En las conclusiones se suele empezar por el equipo contrario para terminar por el tuyo, porque normalmente el juez se va a quedar en mayor medida con lo último que digas; en este encuentro esto lo han cumplido los dos concludores. Pasa a continuación a repasar sus puntos fuertes: como la idea de que haya riesgos en el deporte en realidad es porque está poco dimensionado (aquel buen deslizamiento que hizo el debatiente Paco desde A Favor a En Contra), o cuando definen ‘deporte’ dejando bien claro que el deporte de base no tiene nada que ver con el deporte de élite. Pretendiendo hacer un discurso circular cierra con el personaje Jose inventado

en la introducción haciendo ver que la cadena fuerte que han construido – su discurso – muestra que Jose seguirá siendo un obeso apartado de la sociedad mientras no se dimensione más el deporte. Esta vez Jaime cierra mucho mejor que en su intervención anterior, porque consigue hacer algo que es de buen concludor: acabar con el mantra del equipo contrario pero dándole la vuelta; termina con las siguientes preguntas persuasivas: primero con ‘¿Siguen pensando que el deporte de élite está sobredimensionado?; claro que sí;’, concediendo a A Favor la razón pero solo en lo del deporte de élite se refiere – su terreno de juego trazado al principio del encuentro nos lo vuelve a dibujar -, pero concluye con ‘¿Siguen pensando que el deporte en general, que es lo que hemos venido a debatir, está sobredimensionado?; nosotros creemos que no’.

Los dos últimos debatientes de cada equipo han realizado algo que es inhabitual en el mundo del Debate, que es encadenar la última refutación con la conclusión. El concludor más bien solo concluye, pues requiere estar atento todo el tiempo, o como mucho hace la primera refutación y la conclusión. Lo que han hecho estos jóvenes de 2º de Bachillerato presenta una gran dificultad y requiere experiencia como debatientes. Esta situación, por ejemplo, no suele darse en las competiciones universitarias.

Los dos equipos han intentado construir un discurso, pero no con silogismos, sino con estrategias argumentativas / persuasivas / comunicativas, y en función de lo que les dejaban hacer el otro equipo lo han ido consiguiendo, en mayor o menor medida, y en función de los aciertos logrados y los desaciertos cometidos (normal, pues se trata de una actividad viva y muy dinámica); pero creemos que la grabación de este encuentro es un buen ejemplo de las cosas que intenta gestionar un debatiente cuando está en acción. (Si el lector tiene curiosidad por el resultado del encuentro, el jurado dio ganador al equipo En Contra – SEK M – y como mejor orador del torneo a Ana Callejón.)

0.5. LA DELIBERACIÓN COMO DEPORTE EDUCATIVO

0.5.1. EL DEBATE ACADÉMICO EN EL AULA Y EN LAS COMPETICIONES

El Debate de Competición es una práctica dialéctica que a lo largo de este siglo XXI va adquiriendo cada vez mayor protagonismo en el mundo universitario y preuniversitario bajo la fórmula de torneos de Debate en el ámbito educativo hispano, lo que ha llevado a algunos docentes a incluir esta praxis en el aula como herramienta educativa (desde niños de apenas diez años, pasando por alumnos de Bachillerato, hasta universitarios). Esta actividad (primero como Debate Académico y posteriormente como Debate Parlamentario) ha entrado en el escenario hispano como un préstamo cultural proveniente del mundo anglosajón, donde arraigó con fuerza en el siglo XX, proveniente de una tradición anterior decimonónica del mundo universitario británico, consecuencia, a su vez, de iniciativas ilustradas. Debatir y espíritu democrático van de la mano: hasta que no emergen las condiciones que facilitan que se pueda hablar en público no puede irrumpir la consideración de la deliberación como una actividad deportiva. No por casualidad el germen tanto de la retórica como de la democracia se encuentra en el mismo punto geocultural: la Atenas del siglo V antes de nuestra era. La conexión del Debate de Competición con la Educación viene dada por las distintas destrezas que desarrolla, y en concreto con la Filosofía por el recurso a la Teoría de la Argumentación y el ejercicio del Pensamiento Crítico. Nuestra tesis de inicio es que la deliberación puede adoptar la forma

de praxis deportiva en cuanto Debate de Competición y que, además, funciona como una de las mejores herramientas educativas.

Una operación tanto mental como física que ha devenido en acción social y que nos define como especie es *deliberar*: evaluar las proposiciones contrarias que suscita una cuestión planteada; fenómeno que puede darse según Luis Vega (en Paula Olmos y Luis Vega, 2012: 178 – 179) como GÉNERO RETÓRICO / PRÁCTICA DE LA PRUDENCIA / FORMA DE DISCURSO PÚBLICO. Pues bien, se puede aportar un cuarto contexto de uso: la *deliberación* como ACTIVIDAD DEPORTIVA. Rasgos del Debate de Competición que permiten catalogar este juego dialéctico como deporte son (1) el enfrentamiento de varios equipos bajo una reglamentación que permite dirimir el ganador de cada encuentro y de cada torneo mediante la evaluación de unos jueces; (2) la exigencia de una preparación previa e incluso (o al menos es deseable) de la figura de un formador que haga las veces de entrenador; (3) el desarrollo de unos valores relacionados con el saber estar / ganar / perder en público. Lo anterior no pretendía ser una definición exhaustiva pero sí el trazo de un contorno. Se convierte en un recurso pedagógico cuando se enfoca como un competir no para ganar sino para ser competente. Ser competente comprendiendo cualquier proposición / investigando en equipo / estructurando una línea argumental / seduciendo al introducir / construyendo un discurso / escuchando al otro / desmontando un discurso contrario / sintetizando al concluir / siendo respetuoso / manteniendo una actitud de elegancia / sabiendo expresar y comunicar con el cuerpo. Los debatientes que consiguen todo esto en equipo disfrutan y hacen disfrutar al auditorio.

Esta *deliberación deportiva* en que consiste el Debate de Competición cuenta rasgos comunes con los otros tres tipos: conlleva una fase previa de razonamiento ponderativo acerca de las condiciones que nos empujarían a ser favorables o contrarios

respecto a cierta tesis que la asemejan a la *deliberación* **práctica**; se desarrolla ante un auditorio, lo que comporta oficio en el manejo de recursos persuasivos propios de la *deliberación* **retórica**; y descansa en ciertas bases pragmáticas de entendimiento / coordinación entre los miembros del propio equipo pero también entre un debatiente y el equipo contrario y hasta con el jurado, de ahí que guarde relación con la *deliberación* **pública**. Pero este modo de deliberar incorpora unos elementos propios: como la rigurosa y exhaustiva investigación previa / el trabajo en equipo / ajustarse a unos tiempos cronometrados / cumplir unas reglas / afrontar estrategias argumentativas, persuasivas, comunicativas conducentes a ganar el debate a otro equipo ante un jurado.

Nota para evitar malentendidos ante el uso de ‘deliberar / deliberación’: Algún lector podría considerar que ‘deliberar’ y ‘debatir’ no son equivalentes porque ‘deliberar’ haría alusión solo a uno de los tres géneros retóricos contemplados por Aristóteles – el género retórico de la persuasión y de la disuasión -, habiendo otros dos géneros más: el de la composición de elogios o censuras – el género demostrativo – y el de la defensa o acusación – el género judicial -. La consideración lleva razón, con un uso delimitado a lo clásico – esto es, un uso estrecho - de ‘deliberar’. Así pues, si en el mundo del Debate nos delimitamos de forma acrítica por un lado con las tres posibles relaciones entre el auditorio y el discurso que Aristóteles presentó – ante un auditorio espectador el género demostrativo y ante un auditorio resolutivo los géneros judicial (cuando es sobre sucesos pasados) y deliberativo (cuando es sobre acciones futuras) (Olmos, 2012: 267 – 268) – y, por otro lado, (nos delimitamos también) con los tres tipos de temas (sobre la existencia / esencia de algo o sus características o sus implicaciones problemáticas), entonces se podrá vincular (tal y como se hace en el manual Aspade – Albornoz, 2017: 36 - 38) el género judicial con las proposiciones de hecho, el género demostrativo con las

proposiciones de valor y el género deliberativo con las proposiciones políticas. El cuadro resultante no encaja de forma perfecta en el mundo del Debate: porque, para empezar, aunque puede haber auditorio espectador (el público) todos los debates giran en torno a la figura relevante del auditorio resolutivo (el jurado evaluador); además, ni todos los hechos debatibles son judiciales ni necesariamente son sobre el pasado (pues se puede debatir sobre la posibilidad de que en el futuro se dé cierto hecho), tampoco todas las cuestiones axiológicas tienen que debatirse buscando demostrar bien lo encomiable o lo vergonzoso (pues se pueden enfocar debatiendo su presencia o no en el conjunto de los hechos racionales o su carácter de problema o solución en un contexto político), y las cuestiones políticas no tienen por qué debatirse solamente en el contexto de buscar la mejor solución para un problema determinado respecto a acciones futuras (pues se puede debatir sobre cómo juzgar políticamente un suceso del pasado o una teoría científica o un libro o una obra de arte o un valor del presente, o sobre cómo valorar un hecho político histórico o el estado mental de un político). Por el contrario, si hacemos un uso amplio de ‘deliberar / deliberación’, en tal caso, como todos los debates (sin excepción alguna y con independencia de su temática) consisten en *sopesar* ante un tercero evaluador las razones favorables y contrarias a aceptar cierta proposición, entonces, ya se debata sobre hechos o valores o problemas (o estados mentales u objetos lógicos-conceptuales-teóricos o un entrelazamiento de complejidades varias), al estar sopesando razones dialécticamente, se está jugando a *deliberar*. Nuestro poner en sintonía conceptual ‘deliberación’ y ‘argumentación debatística’ / ‘deliberar’ y ‘debatir’ estaría en la misma línea de Frans H. van Eemeren cuando reconoce (en 2012: 229) que su concepción de ‘deliberación’ se corresponde aproximadamente con la definición de ‘debate’ dada por J. J. Auer en 1962 como “un enfrentamiento en el mismo y adecuado tiempo de los contendientes iguales, en una proposición enunciada, para obtener una decisión de la audiencia”. El Debate de

Competición como deliberación deportiva, educativa y cívica; el debate como espacio deliberativo.

El Debate de Competición (tanto en su modalidad parlamentaria como académica o en cualquier otro formato) es una actividad lúdica de índole comunicativa que requiere entrenamiento (con lo que esto supone de adquisición de hábitos encaminados a mejorar bajo la guía de un entrenador); se juega bajo unas normas conocidas por los participantes en un contexto de competición (en cada encuentro un jurado adjudica un ganador en función de unos criterios evaluadores previos, y, finalmente, se premia al equipo campeón y al subcampeón, y normalmente también al Mejor Orador); los participantes suelen pertenecer a clubes universitarios o escolares. Por lo que se ve de forma similar a cualquier otra actividad deportiva.

Otras modalidades de Oratoria que cuentan con eventos en el panorama educativo son los Modelos de Naciones Unidas (donde los participantes representan a países de la ONU en distintas comisiones y con distintos temas de actualidad; el objetivo de cada comisión es la redacción de una resolución), siendo pionero en España el modelo SEKMUN (cuyo primer encuentro organizado por la Institución Educativa SEK fue en 2007), y el Modelo de Parlamento Europeo – MEP - (donde los participantes hacen las veces de parlamentarios agrupados en cuatro comisiones sobre problemas actuales, con la misión de redactar cada comisión una resolución que posteriormente se discutirá por todos los delegados para su aprobación o rechazo), (este programa educativo se desarrolla en Europa desde 1994 y en España desde 2005 bajo la organización de la Fundación San Patricio). A nivel universitario también abundan los modelos MUN y los simulacros de un Parlamento. Los modelos MUN te adiestran en deliberar para negociar bajo una perspectiva geopolítica, mientras que los simulacros parlamentarios en deliberar bajo una

66

perspectiva legislativa. El MEP es el modelo con mayor similitud con el Debate de Competición: el discurso inicial de cada comisión es como una introducción; existe un turno de preguntas y respuestas, ciertamente más largo que las interpelaciones del Debate; el discurso en contra es como una refutación (pues supone una enmienda a la totalidad) y el discurso final es como una conclusión (pues hay que pasar revista a lo discutido, pero pidiendo el voto para la aprobación de la resolución por sus elementos positivos).

El Debate de Competición lo concebimos bajo el marco conceptual de la Educación Sistémica. Denominamos ‘EDUCACIÓN **sistémica**’ al ‘conjunto de teorías pedagógicas y prácticas escolares que se ocupan centralmente de las características estructurales de los sistemas naturales – físicos, químicos, biológicos, o sociales – o artificiales (tecnosistemas) sin dejarse limitar por las supuestas fronteras entre las distintas disciplinas académicas, buscando las semejanzas entre las diferencias y las conexiones entre las distintas áreas de conocimiento, poniendo un especial énfasis en la estructura y el comportamiento de cada complejidad objeto de estudio en un modo de investigar general antes que específico: un ENFOQUE **transdisciplinario**’. El alumno y el profesor sistémicos son individuos todoterreno; asimismo, el debatiente, quien debe convertirse en un experto no solo en sistemas conceptuales y concretos (materiales) sino también en conjuntos de propiedades interrelacionadas y en conjuntos de procesos acoplados. El hecho de que el debatiente trabaje bajo el supuesto de que la cosa que investiga es un sistema en lugar de un objeto sin estructura le pone en la dirección de procurar identificar su COMPOSICIÓN – elementos - / ENTORNO – contexto - / ESTRUCTURA – relaciones -, las tres coordenadas que nos iluminarán el objeto de estudio. El éxito de un equipo de Debate pasa por dar con conexiones pertinentes y pautas explicativas de cambios para defender de forma convincente tanto la postura favorable

como la contraria respecto a cierta tesis. Cuando está a favor de algo presenta varios elementos integrados bajo un aspecto de coherencia y cuando está en contra de algo se esfuerza en exhibir de forma justificada las debilidades estructurales en la presentación pretendidamente coherente del equipo rival. Debatir desde una **COSMOVISIÓN sistémica** quiere decir comunicar una línea argumental bajo el supuesto de que **NO EXISTEN COSAS AISLADAS**, privilegiando ciertas interacciones frente a otras, explicando cómo ciertos procesos conducen o no a algo (en función de la postura que le toque defender). El sistemismo aplicado al Debate supera tanto al atomismo (el estudio de fragmentos aislados) como al holismo (el elogio de la totalidad). (Los supuestos teóricos en los que nos basamos para nuestra concepción del Debate de Competición como aplicación educativa del Pensamiento Sistémico corresponden al trabajo de los filósofos Mario Bunge y Edgar Morin; [que explicitaremos en la sección “1.2. El Pensamiento Sistémico”].)

¿Cómo incorporar el Debate de Competición en los centros educativos? Bajo dos modalidades: (a) bien como herramienta educativa dentro del aula como un modo lúdico a la par que exigente de adquirir, comprender y afianzar contenidos a la vez que se desarrollan múltiples destrezas; o b) bien como actividad extraescolar. En el primer caso se divide el alumnado en equipos de cuatro componentes, asignando por cada dos equipos un tema acorde con la asignatura susceptible de ofrecer dos puntos de vista antagónicos, se les da un margen (al menos de una semana y preferentemente de quince días) para que se lo preparen y llegado el momento se enfrentan en clase con el resto de compañeros como público, y, tras el debate, el profesor anuncia el equipo ganador (pues es una necesidad de los participantes saberlo) y les hace una retroalimentación (sin el público

presente) (acorde con la experiencia de los debatientes: motivante con los que se inician y más exigente con los expertos).

Nuestra praxis educativa (introduciendo el Debate en el aula desde marzo de 2010 y la Oratoria Parlamentaria desde septiembre de 2006) nos anima a sostener que no hay un método mejor de aprendizaje: pues cuando es el docente quien transmite la información, aunque recurra a medios tecnológicos, resulta una experiencia pasiva y desmotivadora; en cambio, de esta manera, siempre hay entusiasmo. Conforme pasa el tiempo cada vez investigan más (para poder sorprender a sus compañeros y no ser sorprendidos) – pronto llega el momento en que buscan más información de la que hubiesen recibido de impartir el profesor una clase magistral -. Y ese conocimiento no lo retienen brevemente en la memoria los alumnos (como les ocurre de cara a un examen) sino que como tienen que hablar sobre un tema ese reto les fuerza a dominar una cuestión hasta entenderla; posteriormente son capaces de aplicar (aunque solo sea) una parte de lo aprendido en otros debates, en otras asignaturas, en otros eventos, o en simples conversaciones, incluso dos o más años después de la realización del debate. Además, cuando ya están enganchados a esta actividad, suelen guardar algunos de los dosieres que confeccionan, por lo que van acumulando una red de conocimientos bien organizada (que incluso, con el tiempo, les ha llegado a servir de cara a realizar trabajos académicos). Es decir, que lo segundo que aprenden es a *investigar*. Pues lo primero es a *leer*. Y es que el primer reto que tienen que superar los debatientes es ir aprendiendo a percatarse de las palabras clave en un enunciado de Debate y de las implicaciones que tienen. El análisis previo es fundamental. A continuación, trabajan la creatividad y la imaginación en la fase de trazar posibles líneas de defensa y de ataque. Luego buscan información, pero en equipo: aprenden a dividir tareas, a utilizar las tecnologías de las que disponen en su vida cotidiana para hacer grupos de Debate y compartir información; por lo que aprenden a

69

enviar datos a un tercero de forma eficiente. Normalmente suele haber un debatiente que recibe la información de los demás y la estructura de cara a los argumentos que como equipo han estipulado, pero a este documentalista no se le debe enviar artículos en bruto que no hayan sido revisados (simplemente porque a lo mejor contienen algo de interés); con el tiempo aprenden a facilitarle la labor, mandándole cada unidad informativa (por ejemplo) de la siguiente manera: indicando el número de argumento y el apartado + una frase o un fragmento breve (lo que se supone que se diría en el debate) + la fuente completa + solo la página o páginas del artículo en cuestión en la que sale lo que les interesa. Adquieren distintas experiencias, pues unas veces introducen (practicando la seducción (en cuanto generación de expectativas) y la narratividad – pues se convierten en contadores de historias -), otras refutan (practicando el dinamismo y la rapidez de mente), otras veces concluyen (practicando la capacidad sintética y la de ir percatándose de las sutilezas argumentativas / persuasivas / y comunicativas que acontecen en un debate), otras veces interpelan (aprendiendo a ser directos), otras veces son capitanes de equipos más novatos, otras veces son jueces en encuentros de cursos anteriores, otras veces son organizadores, otras veces debaten contra su formador y otras veces hacen exhibiciones. Y para poder desempeñar con éxito actividades como las que acabamos de nombrar deben ir adquiriendo destrezas estratégicas y habilidades tácticas intermedias. Otra de las primeras cosas que aprenden es a *escuchar* al OTRO. (El típico error de principiantes es que cada equipo recita lo que ha encontrado sin interactuar; ¡qué más da lo que diga el otro equipo, cada uno expone lo suyo!; esto no es debatir.) Aprenden a ser respetuosos con los demás; pues se debate contra sus ideas, no contra ellos. Relacionado con lo anterior, aprenden tanto a ganar como a perder – pues quien no supo perder nunca mereció ganar -; aprenden a darlo todo (estratégica, persuasiva y comunicativamente) sabiendo que a un Torneo de Debate se va a enfrentarse a retos / ganar experiencias, pero

haciendo amigos. Como se ve debatir es muchísimo más que hablar en público. Y es que todavía no hemos nombrado ningún valor asociado con la Oratoria; evidentemente, aprenden a argumentar / persuadir / comunicar con las palabras / el cuerpo / y objetos. Y todo esto trabajando en equipo. Además, como se puede debatir sobre cualquier cosa (con la simple condición de que las posturas a favor y en contra no estén descompensadas), en el ámbito educativo la actividad del Debate Académico no es solo para clases de Filosofía o de Lengua, sino para cualquier materia – Matemáticas (por ejemplo, si las Matemáticas son descubiertas o encontradas) / Ciencias Naturales (por ejemplo, si algún día se alcanzará la explicación científica de todo, o si somos nuestros genes, o si los animales tienen derechos) / Ciencias Sociales y Humanas (por ejemplo, si somos buenos o malos por naturaleza, si la Historia es objetiva, si la inteligencia es una cuestión genética o social) / Arte (por ejemplo, si hay que hacer caso o no a las intenciones del artista a la hora de comprender la obra de arte) / Tecnología (por ejemplo, libro electrónico versus libro de papel, o si las redes sociales suponen una contribución positiva o negativa a la sociedad) / Educación (por ejemplo, si se deja o no al alumnado tener móviles, si se deben mandar deberes o no) -. (La misma afirmación sostenemos respecto al mundo universitario: hay que romper el prejuicio de que el Debate básicamente es para los estudiantes de Derecho, debería ser para cualquiera, de ahí que los organizadores de torneos deberían animarse a proponer temas más allá de lo jurídico y de lo socioeconómico, y abrirse también a lo científico, a lo artístico, a lo humanístico.) El resto de la clase que no participa activamente suele prestar atención al desarrollo del debate, pues les gusta ver cómo cada equipo intenta salirse con la suya; y se trata de un público cada vez más experto (por la propia experiencia que van acumulando), es decir, que cada vez entienden más y mejor qué está pasando en medio del debate; y así también aprenden. En definitiva, el Debate Académico te prepara para *pensar en público*.

En realidad, el Debate Académico se trata de un juego. Por eso funciona. Y la clave está en ir poniendo retos para que adquieran experiencias. Pocas actividades educativas se pueden mencionar que sean más beneficiosas para el alumnado.

Respecto a la otra modalidad de introducir el Debate de Competición en los centros educativos, como actividad extraescolar, lo aconsejable es crear un Club de Debate, con un espacio destinado al entrenamiento de aquellos jóvenes que quieran prepararse para futuras competiciones o también para aquellos niños y niñas que quieran jugar a debatir. El objetivo respecto de los debatientes de 1º de la ESO (alrededor de 12 años) es que ganen soltura; de ahí que es preferible que en la misma sesión en la que se les comunica un tema, tras quince minutos de preparación, lo debatan, pues si se les deja días de por medio para recopilar información, luego, cuando debaten, tienen la tentación de leer el papel que traen; si tan solo hay notas, apenas hay lectura. (Hay centros que a sus alumnos de Primaria / Secundaria les animan a realizar de forma individual una reflexión en público; la buena voluntad pedagógica se estropea cuando los profesores dejan a sus alumnos que lean su intervención; un error grave, pues a fuerza de ir repitiendo este acto el alumno saca la conclusión de que sin papel no puede hablar en público; [aunque, en realidad, no está hablando, sino leyendo]; desde el primer día el ejercicio hay que hacerlo sin papel, y si no llega a los diez segundos no hay ningún problema – habrá sido un éxito igualmente –, ya irá ganando confianza; es mejor no hacer el ejercicio a hacerlo y que sea un acto de lectura, pues si cogen el hábito en Secundaria de asociar *exponer en público* con *leer en público* luego en Bachillerato le cuesta mucho esfuerzo al profesor que quiere introducirles en la Oratoria conseguir que salgan sin papel.) Si no hay papel, no hay lectura. En este sentido, un buen ejercicio para debatientes principiantes de cualquier edad es, tras decirles un tema, dejarles quince minutos de preparación en equipo para un inminente debate, pero sin poder usar ni papel ni bolígrafo, para que así

72

se obliguen a estructurar en su mente (cómo interpretan el tema, qué argumentos van a usar, y en qué se van a apoyar para darles credibilidad). Cada entrenador tendrá su estilo, el nuestro pasa por trabajar con los principiantes en primer lugar dando prioridad (que no exclusividad) a la forma expresiva y conforme van adquiriendo tablas se va incrementando la importancia del contenido en los comentarios posteriores a cada encuentro. Al principio hay que dejar que expresen sus ideas, aunque estas no sean las más adecuadas al tema en cuestión (a no ser que cometan errores de bulto); la propia práctica les va a ir familiarizando con buenos razonamientos. Lo más importante de todo es que vayan interiorizando que esto es un deporte; es decir, el respeto al contrario es sagrado, y para mejorar hay que entrenar (algo vital para ir adquiriendo buenos hábitos – de actitud / de expresión / de pensamiento –; estos llegan cuando se van estableciendo nuevos circuitos neuronales). El entrenamiento consiste en ir proponiendo ejercicios respecto a cada uno de los elementos que integran el Debate – comprender el tema / investigarlo adecuadamente / ensayar distintas fórmulas para presentar inicialmente lo que se quiere transmitir / ensayar distintas formas para exponer un discurso constructivo / estar en modo refutación cada vez que oigan a alguien / ensayar preguntas cortas y pertinentes ante exposiciones ajenas / acostumbrarse a recibir preguntas / ensayar distintas fórmulas para concluir -. Un ejemplo: se deja a los debatientes unos días para que se preparen un tema de debate, y en la sesión de entrenamiento (en vez de ponerse a debatir) lo que hacen es visionar el vídeo de algún encuentro universitario de nivel; tan solo ven la introducción A Favor, tras lo cual un debatiente tiene que salir y con el crono en marcha refutar lo escuchado; a continuación, se repite la operación con la introducción En Contra. No nos vamos a extender con la cuestión del entrenamiento de cara a competiciones; tan solo daremos tres claves: (1) aprovechar el bagaje de las generaciones

mayores para que formen a las menores; (2) proporcionar retos cada vez más importantes o estimulantes; y (3) ubicar al debatiente fuera de su zona de confort.

Febrero de 2008: el primer torneo escolar en España se desarrolló en Galicia y fue organizado por Santiago Martínez Suárez y la Xunta de Galicia: la Liga Galega de Debate; un evento en el que participaron 24 equipos en su primera edición y 48 en la segunda. Desde 2008, año tras año van aumentando el número de centros educativos que van incorporando los torneos de Debate entre sus eventos educativos. Galicia, Madrid y Andalucía son las comunidades donde primero ha arraigado esta actividad. Cabe señalar los buenos resultados deportivos del colegio de Córdoba Santa Victoria, ganador de los torneos Jóvenes Promesas en 2013, Escolar Fundación Cánovas en 2015, Torneo Nacional de Debate (Anexa) en 2016 y Escolar Aula UCO en 2016, gracias al buen hacer formativo del profesor José David Castillejo. También de Córdoba es otro profesor pionero en la implantación del Debate Escolar: Antonio Mialdea.

El Colegio Internacional Sek-Alborán (ubicado en Almerimar, El Ejido, Almería) ha dado un paso hacia adelante: ha vislumbrado la posibilidad de que alumnos de Bachillerato y Secundaria adquieran las destrezas suficientes para permitirles no solo competir de igual a igual con debatientes universitarios sino incluso obtener buenos resultados deportivos. Desde 2014 es el único centro preuniversitario que participa regularmente en torneos universitarios o de adultos de Debate Académico. (En la modalidad de Debate Parlamentario el mérito recae en otro centro de la Institución Educativa Sek, el Sek-Ciudalcampo, que en abril de 2016 logró que dos estudiantes de 4º de la ESO fuesen finalistas del III Torneo BP UMAR Murcia: la pareja constituida por Víctor Arribas y Daniel Macarrón; quienes, una vez en 1º de Bachillerato, junto a sus compañeros David Bailón y Lucía de la Torre participaron en el I Torneo de Debate

Universitario BP de la Universidad Autónoma de Madrid en octubre de 2016.) Los del Sek-Alborán se estrenaron en el II Torneo Nacional de Santiago de Compostela del 28 al 30 de marzo de 2014 con un equipo que incluía (aparte de la debatientes universitaria Lidia Cerezuela y un servidor) a la alumna de 2º de Bachillerato Cristina Bonillo. Con un equipo constituido íntegramente por alumnos de 2º de Bachillerato arrancaron en el importante Torneo Nacional de Debate Académico ‘Séneca’ (del 6 al 8 de noviembre de 2014), organizado por la Universidad de Córdoba, donde concurrían veintidós de los mejores equipos universitarios de España. Acudieron con el equipo formado por el introductor José Luis Cortés, las refutadoras María José Ramírez y María Rodríguez, y el conclusor Bernabé Hernández, para quienes este torneo era su debut. Consiguieron un 50% de efectividad (ganando dos encuentros de cuatro) y obtuvieron la segunda puntuación más alta del torneo (en su encuentro contra la Universidad de Comillas). Era la primera vez que un equipo de Bachillerato competía entre universitarios expertos; (de hecho, uno de los encuentros que perdieron por escasos puntos fue ante el equipo a la postre ganador del torneo – el de la Universidad Complutense de Madrid -, que venían de ser subcampeones del mundo). Este resultado fue mejorado en abril de 2015 (del 16 al 18) cuando otro equipo del Sek-Alborán constituido por Mari Carmen Peregrina, José Luis Escobar y Bernabé Hernández participaron en el Torneo Universitario ‘Tres Culturas’ de la asociación Dilema de la Universidad de Córdoba y quedaron Subcampeones del certamen, ganando asimismo José Luis Escobar el Premio al Mejor Orador ¡estando todavía en 1º de Bachillerato! Siguieron los buenos resultados en noviembre de 2015 (del 19 al 21), al quedar Semifinalistas del IV Séneca, con el equipo de 2º de Bachillerato formado por Miguel Berbel, Daniel Gómez, José Luis Escobar y Gonzalo Fernández, quienes en Cuartos de Final llegaron a imponerse ante el fuerte equipo de la Complutense. José Luis Escobar (estando ya en 2º de Bachillerato) en su participación en el III Torneo

Nacional de Santiago de Compostela de abril de 2016 (formando equipo con un servidor) recibió el Premio al Mejor Orador (entre debatientes universitarios y adultos). También han tenido acierto en la modalidad escrita a nivel universitario cuando fueron semifinalistas del I Torneo de Debate Escrito de la Universidad Complutense de Madrid el equipo compuesto por los alumnos ¡de 1º de Bachillerato! Jimena Pérez, Daniel Plaza, Rocío Ávila y Luis Carlos Jiménez. En la edición de abril de 2016 del torneo ‘Tres Culturas’ el Sek-Alborán participó con dos equipos: uno constituido íntegramente por estudiantes de 1º de Bachillerato - las debatientes Andrea Martín y Lucía Jofré -, que quedaron en décima posición; y otro equipo con un alumno de 1º de Bachillerato - Enrique Solera – y una alumna de 2º - Celeste Penzo -, que quedaron en undécima posición. El treinta de septiembre de 2016 se organizó en Almerimar un Triangular entre equipos de las universidades de Murcia y de Málaga con equipos del Sek-Alborán, llegando a la final el equipo Kairós I formado por Pedro J. Plaza González y Ángel Jiménez (ganadores del certamen) y el equipo del Sek-Alborán integrado por Ana Barten (ganadora del premio individual), María Palomino, Lucía Jofré y Andrea Martín (de 2º de Bachillerato). En el I Torneo Académico de la Universidad de Murcia, en noviembre de 2016, el equipo del Sek-Alborán de 2º de Bachillerato compuesto por Ana Barten, Andrea Martín, Lucía Jofré y María Palomino logró el séptimo puesto, alcanzando una puntuación en su último encuentro de 9’75 sobre 10, que fue la segunda mejor puntuación del torneo. En marzo de 2017, en la sexta edición del Torneo de Debate Académico de la Universidad de Málaga, el equipo del Sek-Alborán de 2º de Bº constituido por Andrea Martín, Ángeles Ramos y Enrique Solera alcanzaron un séptimo puesto en un evento de carácter internacional (contando con la presencia de excelentes equipos de México, Panamá y Argentina). El 29 de septiembre de 2017 se realiza el Cuadrangular entre el Sek-Alborán (semifinalista) y las universidades de Murcia, Granada y Málaga, donde el escolar

Fernando Barberena de 2º de Bº fue premiado como uno de los tres mejores oradores en el Campeonato de Discursos. En la edición del ‘Séneca’ de 2017 el equipo del Sek-Alborán contaba con el debatiente más joven (en su momento) en un torneo universitario académico: José Antonio Casanova de 4º de la ESO y quince años. Tras esta cuña abierta de hacer competir a escolares con universitarios al final ha acontecido que un equipo formado por estudiantes de Bachillerato consiga ganar un torneo universitario: esto ha sucedido en II Torneo de Debate Resa (en la Residencia Erasmo de Madrid), donde el equipo del Sek-Ciudalcampo (de la Institución Educativa SEK) logró imponerse en la final a la Universidad Politécnica de Madrid el 21 de abril de 2018.

En el Colegio Internacional Sek-Alborán se practica el Debate Académico desde 5º de Primaria hasta 2º de Bachillerato; existe un Club de Debate denominado ‘Nicolás Salmerón’ donde entrenan un centenar de debatientes de Secundaria y Bachillerato de cara a eventos de Naciones Unidas, Simulaciones Parlamentarias y torneos de Debate; asimismo las asignaturas de Educación Para la Ciudadanía, Filosofía, Historia del Mundo Contemporáneo y Teoría del Conocimiento (del Programa del Diploma del Bachillerato Internacional) se imparten recurriendo al Debate como principal herramienta educativa; también existe una liga interna cuyas finales generan una gran expectación en el centro. Se trata de una comunidad de conocimiento que ha conseguido hacer del Debate una de las señas de identidad del Sek-Alborán. En el resto de centros educativos de la Institución SEK existe una dedicación similar al Debate en particular y a la Oratoria en general.

En la temporada 2016 – 2017 hubo seis eventos escolares de ámbito nacional – el Torneo Escolar CDU en Córdoba (en febrero), el Torneo Escolar Fundación Cánovas en Mollina (Málaga, también en febrero), la Liga Preuniversitaria CICAUE-UCJC (con un torneo en Madrid, noviembre, otro en Benidorm, febrero, y la final en Madrid, abril), el

Torneo Versus organizado por la Universidad Nebrija (en abril), el Torneo Nacional de Debate Escolar (en junio, Madrid, organizado por Anexa) y Jóvenes Promesas Global (con varias sesiones provinciales a lo largo de 2017, con la final en Sevilla, junio, organizado por Sociedad Con Acento); a lo que habría que añadir torneos autonómicos en Madrid y Galicia, asimismo otros de ámbito local: estaríamos hablando de más de 200 colegios y más de 800 estudiantes implicados directamente, pero si tenemos en cuenta todos los que practicaron Debate pero que no acabaron yendo a una competición estaríamos hablando al menos de dos mil escolares. La temporada 2019 – 2020 cuenta incluso con dos Ligas Escolares distintas (aparte de la de CICAUE-UCJC, desde 2017 – 2018 ha surgido la Liga Nacional Escolar de Debate), cada una con varios torneos y una gran final. Más allá de normales altibajos y variada estabilidad (en algunos torneos, por circunstancias varias), se puede afirmar que el incremento cuantitativo y cualitativo en el mundo del Debate Escolar y Preuniversitario en España en la década de 2010 a 2020 ha sido espectacular.

De vez en cuando resurge cierta discusión en el mundo educativo que expuesta de forma dialéctica vendría a decirnos que hay dos modelos educativos: uno nuevo centrado en competencias, jugar y elegir, y otro tradicional centrado en el contenido, la memoria y el esfuerzo. Pues bien, el Debate de Competición estaría más allá de esta polémica, ya que perteneciendo al Modelo de Competencias requiere mucho esfuerzo (tanto en la fase preparatoria como en la ejecutiva), opera con la memoria (reteniendo un dossier que cuando aborda dos temas puede llegar al centenar de páginas) y fija contenidos (pues los debatientes, cuando preparan un tema, suelen recordar teorías y puntos de un dossier de la temporada pasada susceptible de conexión con el nuevo).

La práctica del Debate de Competición estaría incluida en el modelo educativo que nosotros proponemos y denominamos *Educación Por Eventos*, propuesta de que la carga horaria principal del alumnado consista en la preparación y participación en y posterior análisis de eventos de índole artística / científica / humanística / tecnológica / social / comunicativa / deportiva / matemática / literaria / colaborativa, para la adquisición tanto de contenidos como de competencias, en un marco en el que lo que se van acumulando son experiencias en distintas áreas.

Cerramos esta sección recordando las destrezas que desarrolla el Debate de Competición: las capacidades de interpretación / investigación / el trabajo en equipo / la deportividad / saber escuchar / analizar / generar expectativas / construir argumentos / detectar debilidades lógicas / desmontar argumentos / síntesis / puesta en escena / conocimiento del propio cuerpo (elemento más bien olvidado y hasta reprimido en el mundo educativo) / conectar con el auditorio / comunicación.

El resto del profesorado detecta en la corrección de sus exámenes un incremento en los estudiantes que entrenan Debate en las capacidades de organización de ideas / rápida conexión de distintas ideas de cara a explicar complejidades actuales / y, en general, madurez intelectual. Lo aprendido en un torneo de Debate perdura en la memoria bastante más tiempo que lo volcado en un examen tradicional. El impacto de la práctica del Debate en los jóvenes que siguen un entrenamiento regular se aprecia en los resultados deportivos que consiguen en torneos universitarios o de adultos, demostrando que exhiben una competencia comunicativa al nivel de los mejores debatientes universitarios o adultos.

Nuestra reflexión final acerca de la implementación del Debate de Competición como praxis educativa sería que rompe el cliché de que las actividades comunicativas y de Oratoria tengan que ubicarse bajo asignaturas como Lengua / Filosofía o para futuros abogados o diplomáticos; la competencia de saber pensar en público es necesaria para cualquier individuo con independencia del cariz de su formación o de su ocupación. Supone un ejercicio excelente para beneficiarse de la aplicación del Pensamiento Sistémico al mundo educativo. Y su extensión debería ir en la línea de emplearse en todo el alumnado desde 4º de Primaria hasta estudiantes de tercer ciclo universitario, pasando por los profesores (no solo como formadores sino como practicantes). La idea de fondo es que *COMPETIR* TE HACE MÁS **COMPETENTE**.

En conclusión, la práctica del Debate de Competición:

- supone una praxis educativa de vanguardia;
- desarrolla las capacidades de investigación / análisis / exposición / construcción de argumentos / escucha / crítica de argumentos / interpelación / síntesis / autoconocimiento;
- desarrolla el trabajo colaborativo (pues exige, por un lado, la compenetración del equipo, y, por otro lado, la coordinación entre profesorado – alumnado, entre varios profesores y, en general, entre el profesorado y el centro);
- consigue que estudiantes de Bachillerato y de Secundaria debidamente entrenados adquieran el nivel competitivo de los mejores debatientes adultos en español;

- se puede aplicar en todas las áreas de conocimiento, pues todas tienen contenidos susceptibles de ser abordados bajo una perspectiva dual;
- favorece una atmósfera deportiva en la que el participante disfruta aprendiendo en un tipo de experiencia en la que un equipo es responsable de sus aciertos y desaciertos comunicativos; un juego en el que el debatiente justo en el momento de su actuación se siente el verdadero protagonista.

En fin, que el Debate de Competición es deporte por medios lingüísticos – argumentativos / persuasivos / comunicativos – que funciona como excelente herramienta educativa.

0.5.2. LAS COMPETENCIAS QUE ENTRENA EL DEBATE DE COMPETICIÓN ACADÉMICO

Alberto Barco Moreno posiblemente produjo en 2010 el primer estudio universitario en España sobre el Debate de Competición Académico, en concreto sobre su valor como herramienta de selección; llegando a las siguientes conclusiones (que hacemos nuestras) sobre las competencias que aporta o entrena el Debate de Competición Académico (Barco, 2015: 39 – 42):

- capacidad para gesticular y moverse bien hablando en público;
- capacidad para hacerse entender y mejorar el lenguaje;
- capacidad para elaborar discursos de altura;

- capacidad de análisis;
- capacidad de organización del tiempo;
- capacidad de autocrítica y honestidad;
- capacidad para saber encajar las derrotas;
- orientación a objetivos;
- orientación a resultados;
- capacidad de negociación;
- trabajo en equipo;
- capacidad creativa;
- capacidad de empatía;
- capacidad de trabajar bajo presión;
- cultura general;
- capacidad de investigación y búsqueda de información;
- liderazgo; y,
- comunicación.

Como dice Alberto Barco (2015: 42):

“La práctica del Debate te hace más global, íntegro y preparado para el dinamismo cambiante de la sociedad.”

0.5.3. EL DEBATE COMPETITIVO COMO APRENDIZAJE COLABORATIVO

A continuación, vamos a dejar aparecer los resultados a los que llega Guillermo A. Sánchez Prieto (compatibles con y complementarios de los nuestros) en su artículo “El debate competitivo en el aula como técnica de aprendizaje cooperativo en la enseñanza de la asignatura de recursos humanos” de 2017 (aunque redactado en 2015):

Los ejes vertebradores del Debate Competitivo como técnica de *aprendizaje cooperativo* en el entorno educativo son:

PASOS PREVIOS AL DEBATE:

DOCENTE:

- Clarificación de objetivos pedagógicos:
 - conceptual – adquisición de conocimientos - /
 - procedimental – adquisición de estrategias - /
 - sensibilizador – adquisición de actitudes -.
- Seleccionar el tema general del debate.
- Formar los equipos (lo más equilibrados posible).
- Redactar la proposición específica del debate (según sus objetivos pedagógicos).
- Decidir y explicar el formato acorde a los objetivos pedagógicos.
- Diseñar el acta de puntuación del debate según los objetivos pedagógicos.
- Dar a conocer y explicar el acta a los equipos de debate.
- Orientar a los equipos en pautas mínimas de comunicación.

- Escoger jurados.
- Organizar el espacio del aula.
- Sorteo de posturas.

ALUMNADO:

- Analizar la proposición.
- Tempestad de ideas.
- Investigar.
- Preparar argumentación A Favor y En Contra.
- Repartir posiciones.

EJECUCIÓN DEL DEBATE:

Se precisa la figura del controlador (ya sea el docente o un alumno) que gestione el tiempo y que avise de posibles irregularidades (como excederse con el tiempo). Mientras los dos equipos desarrollan sus cuatro turnos un jurado compuesto por alumnado o por profesorado permanece atento al desarrollo del debate, y solo interviene en caso de necesidad (para informar a algún equipo de alguna circunstancia).

ANÁLISIS Y JUICIO DEL DEBATE:

JURADO:

- Juzgar según los criterios previos, guardando registro en el acta.
- Dar una devolución del desempeño de los participantes individualmente o como equipo.

DOCENTE:

- Calificación. (Sánchez Prieto, 2017: 307 – 312).

Características de las metodologías activas presentes en el Debate Competitivo:

- construcción de conocimiento compartido entre profesores y equipos de alumnos;
- promueve la responsabilidad personal;
- responsabilidad compartida;
- habilidades interpersonales;
- trabajo en equipo;
- autonomía;
- buscar, entender e integrar conceptos;
- trabajar sobre una situación real;
- tiene que ver con decisión u oportunidad;
- uso del conocimiento;
- problemas o cuestiones complejas;
- analizar información; y,
- posicionarse, experimentar y tomar decisiones (Sánchez Prieto, 2017: 313 – 315).

Características de la metodología activa del Aprendizaje Cooperativo presentes en el Debate Competitivo:

- interdependencia positiva;

- evaluación individualizada y responsabilidad personal;
- frecuente interacción cara a cara;
- uso adecuado de destrezas interpersonales y grupales; y,
- revisión periódica del proceso de grupo (Sánchez Prieto, 2017: 316 – 317).

Las principales conclusiones a las que llega Guillermo A. Sánchez Prieto son que el modelo del Debate Competitivo en el aula como técnica de aprendizaje (1) “se enmarca claramente dentro de las metodologías activas al cumplir con la mayor parte de sus características” (con la salvedad de lo de encontrar respuestas a problemas, pues debatiendo no se alcanzan respuestas definitivas) / (2) “se puede considerar conceptualmente en el marco del aprendizaje cooperativo” / y (3) “permite la calificación individual y la colectiva” (Sánchez Prieto, 2017: 317).

Simplemente discrepamos con la descripción del modelo de Debate Académico expuesto por Guillermo Sánchez (2017: 311) respecto a las secuencias intermedias, pues, tras los dos primeros turnos de Exposición Inicial (para “explicar cuáles son los argumentos principales que sostienen su respuesta”) y antes de los dos últimos turnos de Conclusión, menciona un turno para cada equipo de Refutación (“cuyo propósito consiste en hacer ver al jurado los errores de la argumentación contraria”) y un turno para cada equipo de Contrarrefutación (para “contraatacar los ataques recibidos”); pues bajo este formato prácticamente solo se construye en la Exposición Inicial (con posibilidad de reforzar en la Contrarrefutación). Aunque, como dice el propio Guillermo A. Sánchez (2017: 308), “no hay un formato único de debate”.

Cierra su trabajo con la conclusión de que “queda por demostrar en qué tipo de disciplinas o áreas de conocimiento es más propio el debate cooperativo” (Sánchez Prieto, 2017: 317). En este sentido se puede contestar que no existe un área de conocimiento en la que no se analicen, investiguen, exploren, teoricen y se difundan contenidos; así pues, toda disciplina académica puede servirse de la gran mejora que supone ejercitarse en el dominio de las estrategias discursivas que se consigue con la práctica del Debate de Competición en el aula y en los torneos, al punto de que se puede afirmar que el mundo de la Educación está experimentando un corte de paradigma (un antes y un después) desde la progresiva y creciente incorporación del Debate de Competición en el ecosistema educativo. La justificación de esta afirmación descansa en el hecho de que el Debate de Competición nos prepara para solventar los retos globales (O.5.5).

0.5.4. REQUERIMIENTOS Y REPERCUSIONES DEL DEBATE COMO ACTIVIDAD EDUCATIVA

Como introducción al asunto de cómo el Debate de Competición nos prepara para solventar retos globales exponemos los resultados a los que llegan Manuel Bermúdez y Jorge Lucena en Manual de debate:

La confrontación dialéctica (regida por una serie de normas, cuyo resultado es determinado por un jurado) que es el Debate exige para su ejercicio el desarrollo previo de una serie de habilidades – como son (1) una buena investigación / (2) la escucha activa

y el pensamiento crítico / (3) la cortesía / y (4) la resiliencia -; y a cambio el Debate Académico nos proporcionará una amplitud de repercusiones positivas – como son la mejora (1) del expediente académico (por las habilidades que exige ejercitar de forma activa y decidida) / (2) de los expedientes profesionales (por el elemento diferenciador de las habilidades comunicativas) / (3) de la formación de opinión (con argumentos evaluados) / y (4) de la ciudadanía y de la calidad democrática (porque fomenta la tolerancia, el diálogo y la empatía) (Bermúdez y Lucena, 2019: 15 – 19).

0.5.5. ¿LA EDUCACIÓN NOS PREPARA PARA SOLVENTAR RETOS GLOBALES?

Nuestra propuesta del Debate de Competición como excelente metodología didáctica la vamos a explicitar con el tratamiento debatístico de un problema precisamente de índole pedagógica: ¿la Educación nos prepara para solventar retos globales? El simple hecho de vincular estos dos elementos – Educación / globalidad - ya nos pone sobre aviso de que algo tendrá que ver el entrenamiento en Debate con la adquisición de destrezas para al menos enfrentarse a las dificultades de nuestro tiempo. Responder dicha pregunta nos sirve para mostrar (aunque sea por escrito) cómo el juego del Debate permite analizar un fenómeno bajo una mirada dialéctica.

Empecemos pues.

POSTURA EN CONTRA DE QUE LA EDUCACIÓN NOS PREPARA PARA SOLVENTAR LOS RETOS GLOBALES.

La propia existencia de los retos globales nos da una pista sobre el éxito que ha tenido la Educación para solventarlos. ¿Algún estudiante (siguiendo lo requerido en una asignatura) se ha enfrentado alguna vez a un reto global? ¿Cómo la Educación va a solventar un reto global si ella misma es un reto global, un fenómeno generador de problemas y discordia? Como en España, donde pocas cosas generan tan poco consenso político como la Educación – cada nuevo gobierno nos regala su ley educativa -. O como en el mundo, donde cuatro modelos distintos se disputan ser el mejor método para llegar a altos resultados: el enciclopédico y memorístico continental / el pretendidamente creativo anglosajón / el exigente y competitivo asiático / y el lúdico escandinavo. ‘Deberes sí o deberes no’ es solo una de las múltiples controversias que genera la Educación. Sin llegar a los extremos de China (donde tras no aguantar la presión diaria o no triunfar en sus pruebas de acceso a la Universidad muchos estudiantes se suicidan cada año), la Educación es la primera fuente de insatisfacción, estrés, frustración, sentimiento de culpa o de fracaso entre los jóvenes. Incluso han llegado a etiquetar a un tipo de fracaso como ‘fracaso escolar’. ¡Fracaso escolar!; si la Educación puede llegar a generar fracasados ella misma es un problema, no la solución. La Educación procura prepararnos para trabajar y para la vida (e idealmente para ser buenos ciudadanos), pero no para los retos globales, como puedan ser los 17 objetivos de desarrollo sostenible. Por cierto, ¿por qué existen retos globales?, pues porque la economía no es igual a la Ética. Así pues, ante la pregunta de si la Educación nos prepara para solventar los retos globales, la respuesta es ‘no’: porque Educación y retos globales son dos mundos distintos. Además, ¿qué más da qué sistema educativo elijas?, ninguno de ellos te conduce a solventar reto alguno. Simplificando el panorama educativo, la Educación puede ser (1) antigua – es decir, pasiva, produciendo en modo industrial o bien obreros para las fábricas o bien funcionarios para

las administraciones o directivos para las empresas -, o (2) moderna – es decir, activa, destinada a conseguir individuos emprendedores, ya sean trabajadores autónomos o líderes empresariales -; pues bien, ambos sistemas tienen el mismo objetivo, el crecimiento económico, fenómeno incompatible con solventar los retos globales, porque la búsqueda del beneficio económico no encaja bien con los planteamientos éticos; así pues, eduquemos como eduquemos no preparamos para solventar retos sino para incrementarlos. Por otra parte, nosotros nos preguntamos ¿qué haría falta para solventar retos globales?; difícil pregunta, pero al menos capacidad de resolver problemas / pensamiento crítico / ingenio. Pues bien, el psicólogo Richard E. Mayer en la página 399 de su Pensamiento, resolución de problemas y cognición (en la edición española de 1986) nos explica que los programas de entrenamiento para resolver problemas solo parecen mejorar el rendimiento en problemas que se parecen a los de la instrucción; la filósofa Martha Nussbaum en su obra Sin fines de lucro nos muestra, por un lado, cómo las Humanidades son necesarias para solventar retos globales (debido a que garantizan que el futuro conjugue compartir valores esenciales con bienes materiales), y, por otro lado, nos explica el escenario actual: uno en el que las Humanidades (elemento generador de ciudadanos bien formados gracias al cultivo del pensamiento crítico) se están abandonando en todos los niveles educativos y en todos los países del mundo; ¿y saben ustedes cómo se llama la charla TED más famosa?: “¿Las escuelas matan la creatividad?; Ken Robinson defiende que sí, por la pérdida de importancia de las materias artísticas. Richard E. Mayer nos explica que la Psicología de la Cognición sí que ha dado con la tecla de cómo fomentar la creatividad: con gran cantidad de conocimiento específico y con destrezas generales (tipo planificación estratégica); justo lo que se ha abandonado y no se desarrolla en el nuevo modelo educativo de inspiración economicista del emprendimiento (véase Escuela o barbarie de Carlos Fernández Liria). Nuestros exámenes de Selectividad son el mejor testimonio de un familiarizarse con contenidos que se olvidan fácilmente porque no se han vivido (solo memorizado) y con procedimientos resolutivos de unos cuantos problemas tipo, que también

se olvidan (porque se han mecanizado sin más); nada que ver con lo necesario para superar las dificultades con las que se enfrenta nuestra especie hoy en día. La Educación, en el mejor de los casos, te convierte en alguien empleable, pero recuerden esto: ¡Ser empleable no te convierte ipso facto en alguien que solventa retos globales! Recapitulemos: (1) la Educación no prepara para solventar los retos globales porque (a) si es tradicional está al servicio del crecimiento económico tradicional; (b) si es innovadora está al servicio del crecimiento económico innovador; y, (c) el crecimiento económico no solventa retos globales, es más, los genera; (2) además, los programas educativos de resolución de problemas y el currículo para acceder a la Universidad no te convierten en un solucionador de retos globales, simplemente te entrenan en resolver cuestiones parecidas en las que te adiestran; y, (3) solventar retos globales requiere creatividad y la Educación mayoritariamente impide su emergencia.

¿Quiénes van a solventar los retos globales?, ¿los educados en obtener beneficios a corto plazo?

Sea cual sea el valor de 'x' podemos aventurar la siguiente estrategia contrarrefutadora: El equipo A Favor se centra en caracterizar la Educación como x, pero, en ningún momento nos están demostrando una relación causal entre 'la Educación es x' con 'los que reciben educación están solventando los retos globales debido a su preparación educativa'. No negamos que haya individuos que estén intentando enfrentarse a retos globales, pero no vemos que esté demostrado que la causa sea su instrucción en el modelo tradicional o su ser guiados en el modelo innovador – es más, el prototipo de emprendedor tecnológico es alguien que abandona la educación reglada, precisamente porque lo que necesitaba esta no podía ofrecérselo -; puede ser un rasgo humanitario de su carácter.

Otro ejemplo (que no vamos a desarrollar) de otra línea argumental distinta sería: La Educación no nos prepara para solventar retos globales porque los educadores carecen de competencia en Neurociencia. El texto de 2013 Neuroeducación del prestigioso neurocientífico Francisco Mora Teruel nos proporciona suficiente material para poder exponer lo siguiente: Si los educadores, en cierta medida, (1) creen cosas falsas sobre el cerebro; (2) desconocen cómo funciona el cerebro; y (3) cada vez se alejan más de cómo hay que operar para rendir mentalmente – esto es, de forma atencional / memorística / ejecutiva -, entonces, la Educación no nos prepara para solventar los retos globales de hoy en día.

Cambiamos de perspectiva.

POSTURA A FAVOR DE QUE LA EDUCACIÓN NOS PREPARA PARA SOLVENTAR
RETOS GLOBALES.

¿La Educación nos prepara para solventar retos globales? Difícilmente con la Educación Tradicional, pero sí con la Educación del siglo XXI: la Educación En Competencias. Para empezar, ¿qué entendemos por ‘educación’?, pues ‘proceso de socialización y aprendizaje durante toda la vida’; (este factor del proceso continuo es relevante, porque lo de solventar retos globales gracias a la preparación educativa no hay que circunscribirlo a una edad concreta, los jóvenes, por ejemplo, sino que esta misión puede llevarse a cabo en la juventud, o en la etapa universitaria, o en la fase adulta). ‘Solventar’ significa ‘dar solución a un asunto difícil’, esto es, ‘resolver problemas’. Y por ‘retos globales’ vamos a entender ‘los 17 objetivos de desarrollo sostenible propuestos por la ONU, que se concentran en tres grandes áreas: el medio ambiente / la paz / la

calidad de vida – hambre, pobreza, desigualdad, salud, condiciones laborales -'. ¿Pero nos prepara o no la Educación para solucionar las dificultades que nos rodean? Nuestra tesis es que sí: porque educándonos podemos entrenar las competencias necesarias para resolver problemas, y, por lo tanto, retos globales. Quédense con esta imagen: si el pasado representa la tradición y el presente la innovación, el futuro quedará definido por la preparación. ¿Y cómo puede ser esa Educación capaz de solventar retos globales? Pues, (1) en competencias; (2) masiva / abierta / en línea / gratuita; y (3) exponencial. Existe un modelo educativo centrado precisamente en resolver problemas complejos: la Educación En Competencias con una Evaluación Por Competencias; tiene un largo pedigrí, pues hunde sus raíces en el Emilio de Rousseau (de 1762), en Democracia y educación de Dewey (de 1916), en la Institución Libre de Enseñanza de 1876 a 1936, en el Método de Proyectos de William H. Kilpatrick y en otras muchas referencias pedagógicas; aunque su punto de inflexión es el llamado 'Informe Fauré' de 1973 – Aprender a ser. La educación del futuro -, que exponía las directrices del aprender a aprender y de la formación permanente, programa pedagógico que ha sido impulsado por la UNESCO, recomendado por el Parlamento Europeo y ha entrado en la legislación española. Los retos del mundo global se solventan gracias a la pedagogía del aprender a aprender a lo largo de toda la vida. Hemos encontrado para cada uno de los diecisiete objetivos de desarrollo sostenible varias acciones educativas que trabajando ciertas competencias están incidiendo en la solución de estos retos: como los Modelos de Naciones Unidas (para los objetivos 1, 10, 16 y 17), la recogida de alimentos en colegios (para el objetivo 2), los programas de hábitos saludables (para el objetivo 3), distintos premios y congresos de innovación educativa (para el objetivo 4), planes de igualdad de género (para el objetivo 5 y 10), charlas de concienciación sobre el medio ambiente (para el objetivo 6), placas solares en colegios (para el objetivo 7), el Día Mundial Contra el Trabajo Infantil (para el objetivo 8), distintas ferias de las ideas y programas de emprendimiento (para el objetivo 9), premios a colegios sostenibles (para el objetivo 11), campañas para fomentar el consumo responsable (para el

objetivo 12), charlas medioambientales (para el objetivo 12, 14 y 15) y el Modelo de Parlamento Europeo (que en cada edición trata cuatro problemas distintos). Quizá algunos ejemplos de educación de calidad son elitistas y minoritarios; sin embargo, existe desde hace unos pocos años una novedad pedagógica que acerca la calidad educativa prácticamente a todo el mundo: los MOOC. Los Cursos Masivos Abiertos En Línea son unos cursos diseñados por las mejores universidades del mundo para que cualquiera que pueda conectarse a Internet tenga la posibilidad de mejorar su aprendizaje; cursarlos es gratuito (tan solo pagas, si quieres, el certificado). Esta metodología innovadora está consiguiendo que millones de personas aumenten su bagaje tanto en conocimientos como en destrezas. De esta manera, se universaliza el saber y se extienden las experiencias enriquecedoras, lográndose que cada vez más individuos estén en condiciones de solventar los retos que nos rodean. Hemos confeccionado una tabla relacionando cada uno de los diecisiete objetivos de desarrollo sostenible con varios cursos mooc especialmente pertinentes. El tercer requisito que aducimos para que la Educación pueda prepararnos para solventar retos globales es que sea exponencial. Si cada buen docente se queda para sí sus mejores logros, ese saber morirá con él. Por fortuna eso no pasa. En los últimos años hay una preocupación creciente por mejorar y extender la Educación, de ahí que cada vez más surgen foros y congresos especialmente pensados para que todo aquel que tenga una buena idea comparta su experiencia con otros compañeros. Iniciativa que se ha beneficiado de la creciente digitalización que ha llegado a la Enseñanza y del gran potencial de difusión de ideas que tiene el hecho de que cada vez estamos más conectados (con los conocidos, pero también con los desconocidos). Nuestra fuente para todo esto que estamos explicando es el reciente artículo de Alejandro Castillejo “Innovación exponencial en el sistema educativo: una oportunidad de oro”, en la edición de junio de 2017 de Cánovas Digital. Estos dos factores juntos – que los docentes se presten a compartir su bagaje y que dicha tarea sea fácil por las circunstancias tecnológicas que nos configuran – hace que las innovaciones educativas puedan crecer exponencialmente; lo que acelera la posibilidad no ya de

afrontar los retos globales (algo que ya estamos haciendo) sino incluso de solventarlos. A esta conclusión nos lleva el hecho de que la Educación (cada vez más) sea (1) en competencias; (2) masiva, abierta, en línea; y, (3) exponencial.

Tenemos otra línea argumental para A Favor:

Existe una actividad de creciente implantación desde niños a partir de los diez años hasta adultos, pasando por los adolescentes y los jóvenes, cuyo contorno queda delimitado por los siguientes rasgos: (1) presenta un componente deportivo (que configura individuos con buenos hábitos sociales, mentales y también físicos); (2) constituye una herramienta de vanguardia educativa (que permite desarrollar competencias sociales e intelectuales a un nivel muy alto de exigencia y de logro); y (3) mejora la calidad de la democracia por promover en la ciudadanía el cultivo de la escucha activa y crítica del otro, el rigor en el razonamiento, el pensamiento crítico y la comprensión del mundo en el que vivimos; de ahí que podamos afirmar que gracias a la práctica creciente del Debate de Competición la Educación cuenta con el sistema adecuado para solventar retos globales.

Conclusión general para esta cuestión de la deliberación como deporte educativo: El quehacer cotidiano del docente exige la provocación de que en clase pase algo, y ocasionalmente que el centro educativo pare su ritmo normal para que se convierta en un ágora dinámica donde los miembros de la comunidad educativa (e idealmente no solo estudiantes, también profesores, e incluso padres) se pongan a reflexionar en público sobre alguna cuestión de actualidad; pues bien, si conseguimos que el alumnado pase de tener una disposición pasiva a tener una actitud activa entonces estaremos experimentando un episodio educativo. En este sentido, con la praxis del Debate de

Competición en el aula nos garantizamos que cada sesión preparatoria – la investigación - / expositiva – el encuentro - / evaluativa – el retorno – sea un episodio formativo de carácter lingüístico; y es que (como dice Emilio Lledó) la Educación tiene su más hondo fundamento en la relación con el lenguaje.

Parte Primera:

CONTORNO TEÓRICO

del

DEBATE DE COMPETICIÓN

Debatir en modo competición tiene que ver con saber argumentar – persuadir – comunicar en público bajo determinadas reglas; estos tres predicados constituyen un espacio lógico que ya ha recibido y sigue recibiendo una atención teórica que en determinadas obras es rigurosa, precisa, detallada, clarificadora e iluminadora. De ahí que, una vez introducidos en el Debate de Competición, consideramos que el paso siguiente es adentrarnos en la Teoría, pero no para realizar una suma del saber acerca de estos tres fundamentales verbos antropológicos (pues se refieren a acciones que nos definen como especie), sino para incorporar a nuestro cuerpo de estudio conocimiento y terminología pertinente para poder analizar adecuadamente nuestro objeto de investigación.

1. ANÁLISIS CONCEPTUAL

La Lingüística está en deuda con la Filosofía; o, mejor dicho, con cierta manera de concebir la actividad filosófica; de ahí que debamos comenzar la delimitación del contorno teórico acerca del debatir por ciertos análisis conceptuales rigurosos y claridosos más que pertinentes a la hora de enfrentarnos con voluntad explicativa a ese conjunto discursivo peculiar que es el Debate de Competición.

1.1. GENERALIDADES FILOSÓFICAS

Antes de ofrecer una presentación más sistemática sobre aportaciones esclarecedoras respecto a la investigación que nos ocupa desde el área de conocimiento de la Filosofía dejaremos aparecer unas pocas iluminaciones en torno al lenguaje que todo teórico de la argumentación, de la persuasión y de la comunicación, y todo formador de Debate, deberían tener en cuenta.

Al igual que en el uso cotidiano de cualquier lengua expresión y mensaje están entrelazados, asimismo en cualquier discurso de un encuentro de Debate, de ahí que nos resulten especialmente reveladores los pensadores filosóficos que se detengan en el hecho de que la forma de la expresión depende del significado a comunicar; tal y como nos lo explica George Santayana tanto en El sentido de la belleza (de 1896) como en La razón

en el Arte (de 1906) con su consideración de que la sintaxis (en cuanto efecto) también es representativa de distinciones mentales que dejan su huella. ¿De qué marcas está hablando Santayana en su sistema filosófico de orientación lingüística? De las que acontecen en los procesos lingüísticos en cuanto efectos del medio social compartido por una comunidad de hablantes. Así pues, el contenido queda instalado en el sonido y en virtud de ello se generan afinidades entre ambos elementos, de tal manera que cabe caracterizar los FONOS como *representación intencionada* de mundo. (Domínguez Rey, 2003: 66, 69.) En este corte sagital en torno a un aspecto del pensamiento del filósofo hispano-estadounidense Santayana estamos siguiendo a Antonio Domínguez Rey en su obra El drama del lenguaje, quien (sobre este asunto) afirma (69):

“El sonido verbal contiene, pues, una dirección ya naturalmente interpretada e interpretante, inconsciente, semiconsciente y consciente. [...] No representa por sí mismo la realidad natural de la que procede, pero guarda un grado congruente con ella.”

En este sentido, las distintas estrategias de la actividad debatística optimizan los distintos recursos de la RAZÓN **sonora**, haciendo de esta clase de discurso un intercambio de significados intencionales entre dos equipos contrarios reunidos en torno a un tema, concentrados en escuchar para resultar certeros en su hablar. Y en este pensar en público en el que consiste el debatir se nos presentan otros ante los cuales nos presentamos como otros, cada cual cumpliendo el rol asignado por el sorteo de la posición. El Debate como el espacio sonoro del encuentro binario de varios ante unos terceros que evalúan las manifestaciones de todos.

Todo esto que vamos dejando aparecer podemos completarlo con la iluminación de Husserl en Investigaciones lógicas I (de 1900) de que el apuntar de la expresión a un significado a través de la voz en una conversación corresponde a los actos de dar sentido, a las intenciones significativas (2011: 243). Y, ciertamente, al debatir emitimos sonidos verbales animados de sentido:

“El sonido verbal es primeramente uno con la intención significativa.”

(Husserl: 2011: 244.)

Lo que Husserl quiere decirnos es que en todo discurso comunicativo el núcleo más importante de lo que se notifica queda constituido principalmente por los actos de dar significación, pero también por los actos de cumplirla, consistiendo precisamente la intención comunicativa en dar a conocer al oyente dichos actos, un oyente que si comprende al hablante es porque supone en este tanto un acto de dar sentido como otro de cumplirlo en un fenómeno físico de carácter expresivo. En un debate la cosa se complica un nivel más porque el escuchante activo no solo debe comprender el componente semántico de lo que estrictamente se dice (en relación con el tema del torneo) sino las estrategias que está desarrollando el equipo contrario en su hablar.

De ahí que no podamos perder de vista la tesis fenomenológica de Merleau-Ponty: la verdad está por hacer y se hace en el otro; tampoco su formulación de que la búsqueda de la realidad común conlleva rivalidad / disputa / conflicto (Marina Garcés, 2015: 164 – 176); como en el Debate, donde a la verdad se llega con los otros. La experiencia

competitiva del debatir no sería una fiesta relativista (como pudiera parecer en una primera impresión irreflexiva), sino una experiencia de los otros en nosotros para ir hacia la verdad ante unos terceros; la praxis del Debate refuta de facto la tesis del solipsismo, pues pensando en equipo con todo mi cuerpo contra otro equipo me singularizo, me constituyo como intersección. El Análisis de la Percepción / Fenomenología del Nosotros de Merleau-Ponty nos proporciona materiales para poder considerar la intercorporalidad acontecida en un debate como un caso de intencionalidades argumentativas, persuasivas y comunicativas que se entrelazan de forma lingüísticamente combativa en un mismo campo común: el debatiente se descubre en la intersubjetividad debatiendo junto a unos y contra otros ante unos terceros. Gracias a los compañeros, los rivales y los jueces tengo mundo y vivo expresándome en el mundo. Debatir no es un cántico al relativismo, más bien un juego colectivo en pro de una dimensión común: una verdad siempre por hacer a la que solo podemos acercarnos entrelazándonos.

Estamos viendo que la Fenomenología otorga una relevancia semántica a la voz, un fenómeno físico externo idóneo para que el escuchante conecte con nuestra conciencia, al punto que dirigirse a alguien consistiría en lograr que el otro repita de inmediato en sí mismo la misma forma que uno produjo en su interior. Esto es lo que debe conseguir el debatiente ante el jurado, y, especialmente, el conclusor, en lo relativo a su eslogan o idea-fuerza. Con todo, nos advertiría Husserl, no existe una igualdad de vivencias entre los interlocutores, cada cual vive las ondas sonoras a su modo, por lo que al escuchante no le queda otra que colocarse en modo de *suposición interpretativa*. (Domínguez Rey, 2003: 94 – 95.) Y esto es lo que continuamente está haciendo el debatiente mientras permanece sentado escuchando: vincularse con la entonación singular activada por el debatiente orador en su notificar algo. Debatir requiere escuchar; de ahí que la voz del

otro nos exige establecer un vínculo ontológico con cierto tipo de materia – los sonidos producidos por el otro – como vía de acceso a la vivencia psíquica del notificar algo y así tomar nota de lo notificado. Hablando, y, por lo tanto, también debatiendo, se produce un *vínculo fónico*, en el cual el cuerpo en sí mismo ya es lenguaje; si ya cualquier hablante articula espacio con la voz y crea tiempo (Domínguez Rey, 2003: 96), el debatiente con su voz traza las líneas del espacio en el que bailando con el tiempo procurará conformar cierto escenario argumental en la conciencia de los jueces.

En general los escritos de Ortega y Gasset y en particular sus reflexiones en torno a los fenómenos de la significación y de la expresión reflejan un claro sesgo lingüístico y constituyen un intento por su parte de impulsar ya en 1915 una Noología de la Significación en el curso Sistema de Psicología o de anunciar en 1946 una Nueva Filología. Con su proposición de que pensar es decir se sitúa de lleno dentro del giro lingüístico del siglo XX. Esta nueva filología que está por llegar la concibe pragmática, y tendrá que atender al fenómeno básico de la lengua: el tener que decir algo a alguien y a ser posible bajo el propósito de claridad comunicativa. El discurso filosófico de Ortega no constituye quizá todavía una Nueva Lingüística propiamente dicha, pero la anuncia, la vislumbra, encara su esbozo. Sostenemos con Antonio Domínguez Rey (2003: 150 – 218) que en Ortega existe una Gramática en ciernes cuya puesta en escena como novedad no debe hacernos perder de vista su conexión con los planteamientos de Amor Ruibal; ambos realizan una contribución esencial a la constitución de la Lingüística como Ciencia, pues, en cierto modo, es sostenible que Ortega inaugura una (manera de hacer) lingüística, orientación cuyos principios pueden ser atendidos por escuelas de cuño más reciente como el generativismo y el cognoscitivismo. Pues bien, de este Pensamiento Lingüístico Orteguiano nos interesan dos reflexiones:

- la palabra no es palabra dentro de la boca del que pronuncia sino en el oído del que escucha; y,
- fondo y forma se interrelacionan mutuamente.

Existe en el mundo del Debate una falsa división entre quienes se centran en cómo se dicen las cosas y aquellos que operan desde y valoran la fuerza argumentativa; falsa división porque ambos aspectos son cruciales; es más, dependen el uno del otro. Ya Ortega se dio cuenta del doble juego de que, por un lado, el fondo del decir encauza la forma del decir, a la vez que, por otro lado, la expresión verbal conforma el fondo. Forma y fondo, cada elemento emergiendo del y hacia el otro, de su intersección nacen géneros literarios y tipos de discurso, como el que nos ocupa, el Debate de Competición.

Imbuidos por el pensamiento de Max Weber afirmamos que se puede enfocar la actividad del Debate bajo una **RACIONALIDAD instrumental** (calculando los medios para ganar) o bajo una **RACIONALIDAD de los valores** (para mejorar); en este último caso buscando el valor racional independientemente de cualquier perspectiva de éxito externo, siendo el premio valores de naturaleza ética / estética, también de incremento de la competencia estratégica. En tal caso, el área de conocimiento que es el Debate tendría también un componente político (en el sentido amplio del término), pues sería una anomalía en un mundo que ha devaluado la racionalidad del valor (al menos según el juicio de Zygmunt Bauman, 2017: 66). No perderemos de vista el deslizamiento de Habermas (tras exponer críticamente a Weber) hacia la **RACIONALIDAD comunicativa**: aquella razón que rige a las interacciones de al menos dos sujetos capaces de lenguaje y de acción que entablan una relación interpersonal.

1.2. EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Aunque la obra de Peter M. Senge La quinta disciplina (de 1990) ha contribuido a popularizar en el mundo de la empresa la idea de la organización como un sistema, el enfoque de abordar la realidad buscando rasgos cuya conjunción formaría un sistema no es algo nuevo. Dejando a un lado la voluntad de sistema que siempre ha acompañado a cierta manera de concebir la Filosofía desde Aristóteles, se remonta al barón d'Holbach y sus obras Sistema de la Naturaleza (de 1770) y Sistema social (de 1773). Por lo que el ENFOQUE **sistémico** nace ya con una impronta ilustrada que no llegará a desarrollarse hasta los trabajos a mediados del siglo XX de Ludwig von Bertalanffy desde la Biología y de Talcott Parsons desde la Sociología. Entre los defensores del *sistemismo* los hay no rigurosos (confundiéndolo con el holismo) y rigurosos; siendo el pensador en la órbita sistémica con un planteamiento más exacto, coherente, explicativo, a la vez que crítico, Mario Bunge, autor de una vasta y ambiciosa obra con vocación de sistema filosófico, sus ocho volúmenes de su Tratado de Filosofía (1974 – 1989), que constituyen la versión mejor construida hasta la fecha del Pensamiento Sistémico, por su sistematicidad / rigor formal / transversalidad / bagaje cognoscitivo; originalidad que ya pudo apreciarse en su Un mundo de sistemas (de 1979). Pues bien, de este epistemólogo humanista tomamos una serie de ideas y conceptos de aplicación directa en la Educación:

- Definimos (con Bunge, 2012: 29) 'SISTEMA' como 'objeto complejo cuyos componentes están interrelacionados en lugar de aislados'; el mundo del Debate más bien se enfrenta con cuestiones pertenecientes a sistemas sociales, siendo 'SISTEMA social' (según Bunge, 2012: 30) 'conjunto de animales vinculados socialmente entre sí'.

- Tomamos como punto de partida la siguiente proposición: ‘La realidad no es un combinado de elementos sueltos sino que ella misma es sistémica’ (Bunge, 2014: 63); por lo que el mundo a explorar por el alumnado es sistémico, de ahí que el abordaje del estudiante tenga que ser asimismo sistémico, es decir, analizar los mecanismos y estructuras subyacentes a los objetos / hechos / fenómenos / acontecimientos / procesos problemáticos buscando significados que otorguen unidad de sentido; lo que se traduce en el debatiente a tener en cuenta las distintas soluciones que se abren ante un reto.

- Todo, con excepción del Universo, está relacionado con algo e inserto en algo (Bunge: 2014: 63); por lo que el alumno debe operar desde la interconexión de las distintas formas y áreas de conocimiento; de ahí que el debatiente debe afrontar el problema al que se enfrenta desde varias perspectivas para finalmente centrarse solamente en los vínculos más iluminadores.

- Lo que convierte a un agregado en un sistema es la estructura (Bunge, 2014: 64); por lo que el alumno debe entrenarse en la capacidad de detectar operaciones entre los distintos componentes de un conjunto; de ahí que el debatiente haría bien en observar las relaciones entre sí de los distintos elementos significativos en una cuestión, es decir, atender a (1) todas las relaciones que mantienen entre sí los elementos del tema sobre el que se debate y (2) a las relaciones de dichos conceptos clave con el entorno del reto (su contexto).

Otro pensador indispensable para la aplicación del Pensamiento Sistémico en el aula es Edgar Morin, responsable de un método para afrontar la complejidad de lo real que denomina *Pensamiento **Complejo*** (que ha desarrollado sobre todo en sus seis

volúmenes del proyecto filosófico El método), caracterizado por ser un tipo de indagación sin divisiones ni compartimentos que estudia las interrelaciones entre lo individual y lo contextual. Los resultados de esta vasta empresa intelectual de corte epistemológico, antropológico y sociológico los ha aplicado Morin al mundo educativo en su obra Los siete saberes necesarios para la educación del futuro (de 1999), donde expone aquellos problemas fundamentales que siendo ignorados en el ámbito de la Enseñanza a finales del siglo XX serán necesarios en el XXI; y, ciertamente, lo son. Se trata de los siguientes:

- Las cegueras del conocimiento son el error y la ilusión; se impone, pues, un conocimiento del conocimiento como una necesidad primera en la Educación (Morin, 1999: capítulo I).

- Los principios de un conocimiento pertinente son (1) inscribir lo parcial y local en lo global; (2) vincular las partes con las totalidades para aprehender cada objeto en su contexto; y (3) ubicar cada información de nuestro cerebro en un conjunto (Morin, 1999: capítulo II).

- La condición humana no debe estudiarse fragmentariamente sino como una unidad compleja física-biológica-psíquica-cultural-social-histórica (Morin, 1999: capítulo III).

- El género humano desde el siglo XVI comparte el mismo destino planetario (Morin, 1999: capítulo IV).

- Las incertidumbres que han ido apareciendo en las Ciencias Físicas / Biológicas / Históricas deben conocerse para poder articular estrategias que nos permitan afrontar con éxito lo inesperado gracias a unas pocas certezas (Morin, 1999: capítulo V).

- Se debe estudiar la raíz de la incomprensión entre los seres humanos como vía para la paz (Morin, 1999: capítulo VI).

- La humanidad se caracteriza por el tono ético de su constitución ternaria individuo – sociedad – especie; lo que se traduce en una urgente toma de conciencia de la democracia como mecanismo mutuamente controlador entre lo individual y lo social en unos ciudadanos que deberían considerar la Tierra como la patria de todos (Morin, 1999: capítulo VII).

El enfoque transdisciplinario del Pensamiento Complejo de Edgar Morin aplicado al entrenamiento en Debate favorece el emprendimiento de acciones intencionales en el sentido de que el debatiente debería estar atento:

- a las influencias recíprocas entre los fragmentos conceptuales y la proposición sobre la que se va a debatir en el contexto de un mundo complejo;

- a la unidad que subyace a la diversidad humana;

- a esa misma comunidad de destino en la que viven todos los seres humanos;

- a los síntomas y causas de las incomprensiones entre los seres humanos;

- al hecho de que somos autonomías que participan en comunidades de individuos de la misma especie, por lo que todo desarrollo verdaderamente humano debería partir de la triple realidad de que siendo individuos formamos parte de una sociedad, pero también de la misma especie;

- a los posibles errores argumentativos en que pueda caer el equipo contrario; y,

- a lo inesperado (debiendo estar entrenado para poder afrontarlo).

1.3. HERMENÉUTICA

La tesis principal del filósofo alemán Hans-Georg Gadamer (1900 – 2002) sobre el lenguaje es concebirlo como diálogo. La recoge en su vasta obra Verdad y método (de 1960), centrada en el fenómeno de la comprensión y en el de la correcta interpretación de lo comprendido; pieza ya clásica de la Filosofía con la que fundó la *Nueva Hermenéutica*. El hecho de que se ocupe principalmente de estos dos fenómenos de la *comprensión* y de la *interpretación*, y bajo una actitud de trabajo de meticulosidad descriptiva, motiva que le dediquemos una sección, por su interés para el mundo del Debate, ya que la primera tarea del debatiente es comprender adecuadamente el texto del tema sobre el que se le ha propuesto debatir, para, a continuación, interpretarlo como mejor le interese para cada una de las dos posturas. La indagación de Gadamer consiste en rastrear los nexos entre la historia de ciertos conceptos – especialmente la elucidación de la cuestión de la verdad, así como de los métodos para legitimarla - y ciertas experiencias humanas no científicas naturalistas que apuntan a un fondo de verdad – las Artes / el Pensamiento Filosófico / la Ciencia Histórica -; finalmente quedará legitimada la contribución referencial y semántica que aportan estas áreas de conocimiento exteriores a la Ciencia Natural. Para nosotros, el paralelismo es evidente: de la misma manera en que Gadamer llega al resultado de que aquello que da forma al diálogo es la comprensión ejercitada en un horizonte histórico, aquello que configura la forma de la línea argumentativa de cara a un debate es la

comprensión de la proposición del torneo una vez que se la ha insertado en un marco (que puede ser considerado como) histórico (ya que se pasa revista a los principales planteamientos del problema en cuestión). ¿Y cómo se llega a esta conclusión en la *Hermenéutica Filosófica*? A través de los siguientes resultados. El pensar sobre un fenómeno se rige, en primer lugar, por los límites que impone la historicidad de su comprensión; en segundo lugar, por los prejuicios que anticipan la percepción; en tercer lugar, por la estructura especulativa del lenguaje que se expresa a través del fenómeno del diálogo; en cuarto lugar, por el modo en que se constituyen los hechos históricos; y, en quinto lugar, por el hecho de que pertenecemos a una determinada tradición. Estos cinco principios hermenéuticos, en cierta medida, pueden tener su correlato en el mundo del Debate: comprender, y, por lo tanto, preparar, adecuadamente el tema de un torneo pasa por (1) indagar distintas perspectivas que se hayan adoptado ante el mismo problema; (2) examinar la carga (ideológica o cotidiana o social) que conlleva cada concepto clave y que pueda tener un efecto preformador sobre el pensamiento del jurado; (3) explorar la promesa argumentativa que alberga cada término clave (como un espejo al que hay que saber mirar) para alcanzar efectos persuasivos y adhesión discursiva; (4) investigar la historia conceptual de las palabras clave cuando el tema no versa sobre hechos o analizar la genealogía histórica de cómo se han constituido y con qué sentido los hechos cuando el contenido de la proposición es acerca de hechos; y (5) descubrir en qué medida las anticipaciones de sentido que presenta el hecho de que la pregunta del debate pertenezca a cierta tradición (o contexto) incide en la toma de partido por parte del jurado. Con estos cinco puntos se puede establecer un *Método Hermenéutico de Preparación de Debate*. No puede extrañarnos esta conclusión si aceptamos la segunda hipótesis de María G. Navarro en su refinado Interpretar y argumentar (página 26) de que los postulados de la *Filosofía Hermenéutica* de Gadamer están presentes en los

desarrollos de la Teoría de la Argumentación; esta segunda hipótesis descansa en una primera hipótesis, que nosotros también hemos asumido, a saber, que existen cinco principios cardinales cuya estructuración hacen de esta filosofía hermenéutica una ontología: (1) Principio de la Historicidad de la Comprensión; (2) Principio de la Preestructura de la Comprensión; (3) Principio de la Estructura Especulativa del Lenguaje; (4) Principio de la Productividad Histórica; y, (5) Principio de la Historia Efectual.

Del hecho de que la Hermenéutica Filosófica conecte en cierta medida con la Teoría Consensual de la Verdad se desprende una proposición epistemológica – ‘A la verdad se llega no representacionalmente sino *argumentativamente*, no habiendo posibilidad de distinguir entre verdades y falsedades, sino entre interpretaciones fuertes o débiles’ (María G. Navarro, 2009: 41 – 42.) - que tiene repercusión en el mundo del Debate: un jurado de Debate (con las consabidas limitaciones humanas) no puede establecer mientras dura su proceso evaluativo la verdad o falsedad de todo lo que escucha (que quede fuera de su campo de experiencia), (aunque lo que sí pueden es dirimir sobre qué evidencia de qué equipo presenta mayor credibilidad cuando sobre un mismo punto de discusión los equipos ofrecen datos u opiniones contrarias), tan solo puede distinguir entre argumentos más débiles o más fuertes (y entre estos en qué medida llegan o no al público) y así, finalmente establecer qué línea argumentativa les ha parecido más convincente.

La tesis principal de la Hermenéutica Filosófica – el lenguaje como diálogo – Gadamer la articula en las siguientes ideas-fuerza:

- (1) la lingüisticidad de la experiencia hermenéutica: precisamente porque el mundo está lingüísticamente constituido;
- (2) la posibilidad de alcanzar una fusión de horizontes (al que se llega tras un proceso gradual de aproximación y mutuo entendimiento abierto sobre cierta cuestión) evitaría el riesgo de caer en un relativismo excluyente por (1); y,
- (3) los juicios previos (con connotación positiva) existentes en una comunidad lingüística procedentes de su tradición son condición de la comprensión, anticipan el sentido de lo comunicado (Cristina Corredor, 2013: 87 – 89, en David Pérez, 2013).

Estos postulados hermenéuticos los deslizamos nosotros hacia el mundo competitivo del debatir:

- (1) cualquier reto (aparte del hecho de que es una expresión lingüística) está atravesado por el lenguaje (lo que determina la manera de afrontarlo);
- (2) todo equipo de Debate (y, por extensión, todos los participantes en un torneo, e, incluso, toda la gran familia del Debate en español) constituye una comunidad lingüística de vida; y,
- (3) si realmente nos esforzamos en comprender al otro equipo podremos exhibir los prejuicios (esta vez bajo un sentido peyorativo) en los que descansa, tras lo cual, atacando su trasfondo debilitaremos su línea argumental.

Existe un punto en la Hermenéutica que no casa bien con nuestros intereses: su antiintencionalismo. Gadamer, desde su planteamiento de crítica a la Filosofía Moderna, esquiva toda idea de un sujeto proyectante de su subjetividad, de ahí que siguiendo su lógica rehúse atender lo intencional del agente racional a la hora de reconstruir el sentido

de un texto (Navarro, 2009:185). Prioriza el papel de la comunidad que nos une con la tradición sobre los actos subjetivos. Lo que no le impide reconocer que “lo que la obra poética tiene en común con todos los demás textos literarios es que nos habla desde el significado de su contenido” (Gadamer, 1993: 215). Y eso es lo que nos importa a nosotros, los significados de los contenidos de los discursos orales en un encuentro de Debate (“muertos” una vez que son pronunciados, pero “vivos” mientras su idea a transmitir perdura en la memoria del auditorio), cuyo entendimiento (según nuestra perspectiva) pasa por atender a las marcas que constituyen dicho discurso. En este sentido resulta pertinente leer el siguiente fragmento de Verdad y método [a partir de ahora: VM] (216):

“No hay nada que sea una huella tan pura del espíritu como la escritura, y nada tan absolutamente referido al espíritu comprendedor como ella. En su desciframiento e interpretación ocurre un milagro: la transformación de algo extraño y muerto en un ser absolutamente familiar y coetáneo. [...] Así como hemos podido demostrar que el ser de la obra de arte es un juego que solo se cumple en su recepción por el espectador, de los textos en general hay que decir que solo en su comprensión se produce la reconversión de la huella de sentido muerta en un sentido vivo.”

Gadamer reconoce que hay una huella en lo que se escribe (y nosotros añadimos ‘en lo que se habla’) susceptible de ser descifrada para que el receptor (ya sea lector o escuchante) comprenda. Finalmente el inicial antiintencionalismo gadameriano ha resultado ser completamente asumible, pues se opone solamente al recurso de las

intenciones a la hora de dar cuenta de lo que se comunica bajo una concepción estrecha de las intenciones (en cuanto meros propósitos subjetivos que primero se fabrican y luego se aplican), pero sí defiende la operación de descifrar las marcas en la escritura, una posición ciertamente compatible con el intencionalismo amplio, el que se centra en lo realizado en la forma susceptible de ser comprendido por el lector o espectador o auditorio competente.

Una idea nos resulta especialmente iluminadora: la interconexión entre *comprender e interpretar; se comprende interpretando*:

“La interpretación no es un acto complementario y posterior al de la comprensión, sino que comprender es siempre interpretar, y en consecuencia la interpretación es la forma explícita de la comprensión.” (VM: 378.)

Otro resultado gadameriano que incluimos es: “La pretensión de comprender al otro anticipándosele cumple la función de mantener en realidad a distancia la pretensión del otro.” (VM: 436.) En un encuentro de Debate gana el que mejor sabe escuchar, para lo cual no solo debe descifrar las huellas del discurso contrario sino, sobre todo, anticipar a dónde llevan sus pasos, para, de esta manera, procurar obstaculizar su camino. Por ejemplo, con preguntas adecuadas, y es que “no se hacen experiencias sin la actividad del preguntar” (VM: 439.) Ningún filósofo piensa desde cero, y mucho menos un pensador con un fuerte compromiso teórico con la Tradición Filosófica como Gadamer; él mismo reconoce que su conexión entre sabiduría y dialéctica procede del mundo griego y del mundo medieval. Pero lo que a nosotros nos interesa no es la originalidad de su trabajo

sino su sentido y la orientación de su contenido, su vigencia. Y es en esta importancia hermenéutica concedida al juego de saberse poner en el pensamiento del otro, unido a la relevancia del preguntar como clave en toda indagación (ya sea científica, artística, filosófica o histórica) donde encontramos el hallazgo de la Filosofía Hermenéutica Gadameriana como una base teórica esclarecedora para explorar qué es esto de debatir:

“Saber quiere decir siempre entrar al mismo tiempo en lo contrario. [...] El saber es fundamentalmente dialéctico. Solo puede poseer algún saber el que tiene preguntas, pero las preguntas comprenden siempre la oposición del sí y del no, del así y de otro modo.”
(VM: 442.)

Acudirá mejor preparado a un torneo el equipo que mejor sepa preguntar a la proposición propuesta, cuya adecuada comprensión requiere (si nos dejamos aconsejar por esta *Ontología Dialéctica del Comprender*) entrar en un juego de preguntas – respuestas que nos abra a todas las sutilezas implicadas en la oposición que nos plantean. Y como el tema de un torneo es un texto podemos dejarnos aconsejar por Gadamer sobre cómo abordarlo en cuanto objeto de interpretación:

“Un texto solo es comprendido en su sentido cuando se ha ganado el horizonte del preguntar, que como tal contiene necesariamente también otras respuestas posibles. En esta medida el sentido de una frase es relativo a la pregunta para la que es respuesta, y esto significa que va necesariamente más allá de lo que se dice en ella.” (VM: 448.)

Trasladando esta reflexión a nuestro objeto de estudio, Gadamer aconsejaría a un equipo en su fase de preparación que se pregunte por todos los matices del tema, por su supuesta actualidad (por los motivos que han llevado a la organización del torneo a plantearlo) y por las direcciones a las que puede llevarnos.

Gadamer identifica *preguntar* con *pensar*. También nos advierte del hecho de que dominar la *lógica pregunta – respuesta* no conlleva necesariamente la victoria en una contienda de argumentos, ¡algo que han experimentado todos los equipos de Debate! Asimismo, (actualizando lo que ha aprendido de la *Dialéctica Socrático-Platónica* y de la *Metafísica Aristotélica*) nos explica que llevar dos argumentos en paralelo por parte de dos interlocutores eso no es una conversación (y tampoco, añadimos nosotros, un encuentro de Debate); los interlocutores (y los equipos de un debate) deben ceñirse al tema, por un lado, a la vez que preguntarse y responderse, con la finalidad de poner en descubierto la verdad del asunto que se está tratando:

“El arte de la dialéctica no es el arte de ganar a todo el mundo en la argumentación. Por el contrario, es perfectamente posible que el que es perito en el arte dialéctico, esto es, en el arte de preguntar y buscar la verdad, aparezca a los ojos de sus auditores como el menos ducho en argumentar. La dialéctica como arte del preguntar solo se manifiesta en que aquél que sabe preguntar es capaz de mantener en pie sus preguntas [...]. El arte de preguntar es el arte de seguir preguntando, y esto significa que es el arte de pensar. [...]

Para llevar una auténtica conversación es necesario en primer lugar que los interlocutores no argumenten en paralelo. Por eso tiene necesariamente la estructura de pregunta y

respuesta. [...] Llevar una conversación quiere decir ponerse bajo la dirección del tema sobre el que se orientan los interlocutores. [...] preguntar quiere decir poner al descubierto y poner en descubierto.” (VM: 444 – 445.)

Una pequeña aclaración: ‘auténtica conversación’ y ‘encuentro de debate’ no son conceptos equivalentes, pues “la conversación es un proceso por el que se busca llegar a un acuerdo” (VM: 463), mientras que el proceso de todo debate en un contexto de competición es un juego (sí, dialéctico, pero) por el que se busca convencer a un tercero bajo unas reglas.

En síntesis, “el que quiera pensar tiene que preguntarse” (VM: 453). Y como debatir es pensar en público, el debatiente haría bien en preguntarse ante el auditorio; algo que suelen olvidarse o desconocer la mayoría de los debatientes, pues sus actuaciones a veces parecen una carrera por ver quién dice más cantidad de información en el tiempo establecido, sin dejar tiempo a que el jurado la digiera; por lo general, en las competiciones se echa en falta más tono meditativo (preguntándose uno, marcando las pausas suficientes y en un tono pausado, para guiar las mentes de los escuchantes a la conclusión que se quiere arribar). En relación con esto dejemos aparecer un fragmento de la mejor Hermenéutica Filosófica pensada y escrita en español, la de Emilio Lledó:

“Es tal el vértigo con el que hoy los medios de comunicación aceleran el tiempo que nos sostiene, que apenas es posible captar el sentido de los mensajes con que se nos acosa. Es cierto que esos medios han permitido la globalización y el estallido de noticias, pero si

no nos dan tiempo para que las entendamos, para que las interpretemos, ese supuesto flujo de informaciones acaba deslumbrándonos y ofuscándonos.” (Imágenes y palabras: 10.)

No estamos asegurando que de la velocidad informativa de nuestra época se siga la velocidad de nuestros debatientes, nos limitamos a señalar la obviedad de que el fenómeno de la celeridad mediática y social forma parte de nuestras circunstancias. Lo que sí queremos es subrayar esa queja de Lledó de que acoso informativo e imaginario sin tiempo para asimilarlo extravía buena parte del sentido de la infinidad de los supuestos mensajes difundidos. ¡Tanta puede ser la brillantez de un orador que deslumbre!

No queremos pasar por alto algunas observaciones de Emilio Lledó en Imágenes y palabras (177), como que “la voz que habla es, en el fondo, una voz que pregunta, que reclama de otro la respuesta que ella no tiene”.

El mundo del Debate suena como un conjunto de voces contrapuestas que se preguntan mutuamente para que un intérprete comprenda más y mejor cierta complejidad. Una música cuyas composiciones matrices proceden del mundo griego, una cultura que transitó de la oralidad a la escritura no sin ciertas dificultades y contradicciones. Un deslizamiento que coincidió y no por casualidad con el comienzo de la Filosofía en Occidente – también un juego de preguntas y respuestas - (y su esfuerzo [predominante en Platón] por convertir la voz en letra). De estas maniobras nos cuenta Lledó que:

“Defender la vida, afirmar el ser, fue pronto una empresa común que, para realizarse, tendría que romper el espacio familiar y alcanzar otros niveles de socialización. Para ello fue preciso el lenguaje, la comunicación oral.” (Imágenes y palabras: 349.)

Toda forma de pensar, sobre todo cuando supone una nueva manera de explicar los asuntos humanos, está obligada, en aras de alcanzar la mayor resonancia posible, a extenderse hacia el territorio de lo colectivo – la plaza pública -. En la atmósfera generada en un evento de Debate los participantes llegan a compartir el mismo aire semántico que les entrelaza al menos durante unos días.

El Debate de Competición presenta una dimensión educativa que entroncaría con la misión que adquiriría el lenguaje en el mundo griego:

“Para que se cumpla la verdadera misión del «lógos» como educador [...] tiene que presentarse bajo la forma de diálogo. El reconocimiento de esta forma de producirse la palabra indica su esencial estructura refleja: el «lógos» dicho tiene que verse en el otro que lo escucha, que lo afirma o niega, que lo acepta o lo rechaza. Hablar es, pues, reconocer que el lenguaje no tiene sentido si no es para alguien; y si no indica algo a alguien.”

(Imágenes y palabras: 40.)

Debatir consiste en un intercambio lingüístico donde hablo al otro tras haberle escuchado para que un tercero se decante por nuestra exposición; el contexto no puede

ser más educativo, pues los tres grupos de individuos aprenden: ambos equipos y los jueces; cada grupo aprende de los otros dos.

Todo este enfoque de Gadamer en cuanto *Ontología Lingüística* conectaría (según lo interpreta María G. Navarro, 2009: 50) a este pensador fundamental (ciertamente, toda su vida ocupado en la cuestión del significado) con la *Filosofía Postanalítica* (al menos con sus desarrollos que atienden a los aspectos argumentativos, pragmáticos y retóricos del lenguaje). Una peculiaridad, curiosidad o rareza de este puente filosófico sería que, supuestamente, uniría la orilla continental (desde la que pensaría Gadamer) con la orilla anglosajona (desde la que se desarrollaría cierta Teoría de la Argumentación con una base en Lógica Informal); la extrañeza descansa en que estos dos ámbitos filosóficos serían poco dados a comunicarse entre sí. Sin embargo, este puente metafórico haría aguas. Solo se ha podido construir (no por María G. Navarro, que se limita a señalar la conexión, sino por quien quiera ver un puente en dicha conexión) con los materiales distorsionantes de los rótulos ‘Hermenéutica Filosófica’ y ‘Teoría de la Argumentación’, (distorsión de la que nos pone sobre aviso Luis Vega en el “Prólogo” de Interpretar y argumentar), pues, aunque es cierto que el área de conocimiento de la Lógica Informal ha emergido en el marco de la concepción analítica de la Filosofía, la Filosofía Analítica no es un producto primordialmente anglosajón (ni en sus orígenes, de fuerte impronta centroeuropea, ni en la actualidad, pues también está presente en muchas universidades fuera del ámbito anglosajón), además, la Lógica Informal no es el único antecedente de la Teoría de la Argumentación – también lo son la Dialéctica y la Retórica -, y, por último, a tenor por el porcentaje de constructores y de practicantes de la Teoría de la Argumentación se puede afirmar que este producto cultural es más bien francófono (pues en francés se han escrito

un buen número de novedosas y valiosas aportaciones procedentes de Bélgica y Francia); sin olvidarnos de que hay más diálogos ilustres entre estas dos tradiciones (la existencialista – dialéctica - hermenéutica y la fenomenológica – pragmatista - analítica), por ejemplo, y relacionado con el tema que nos ocupa: Habermas y su Teoría de la acción comunicativa, y Mauricio Beuchot y su propuesta metodológica de la *Hermenéutica Analógica* (un modo de argumentar e interpretar abierto [sin llegar al equivocismo relativista {posmodernista}] y conciliador [sin llegar al univocismo identitario {positivista}]). Con todo, nos parecen iluminadoras las conexiones Gadamer – analíticos / Hermenéutica Filosófica – Teoría de la Argumentación.

El propio Gadamer declara en Verdad y método (660 – 661) su punto de encuentro con la Retórica: el valor práctico y antropológico de los argumentos convincentes en el diálogo entre seres racionales; asimismo, realiza una aclaración semántica del término ‘retórica’ en el sentido de que no es una herramienta de manipulación social meramente afectiva sino todo un ámbito esencial que define al comportamiento razonable; y no duda en reconocer el trabajo de la Nueva Retórica:

“La experiencia hermenéutica llega en verdad tan lejos como llegue la disposición al diálogo entre los seres racionales.

Echo de menos un mayor reconocimiento del hecho de que este es el ámbito que la hermenéutica comparte con la retórica: el ámbito de los argumentos convincentes (no de los lógicamente concluyentes). Es el ámbito de la praxis y en general de la humanidad [...]. [...]

El que el arte de hablar se dirija también a los afectos, como se viene comprendiendo desde la antigüedad, no quiere decir en ningún caso que con ello quede fuera lo razonable. [...] Cualquier praxis social [...] sería impensable sin la función de la retórica. [...]

El que ve en la retórica una simple técnica o incluso un mero instrumento de manipulación social no la considera más que en un sentido muy restringido. En realidad, se trata de un aspecto esencial de todo comportamiento razonable. [...]

Los trabajos de Chäim Perelman y sus discípulos me parecen una aportación valiosa a la hermenéutica filosófica, sobre todo su Traité de de l'argumentation, en común con L. Olbrecht-Tyteca, y recientemente Le champ de l'argumentation.”

Para Gadamer, la tarea fundamental de la Filosofía es la razón (Habermas, 2010: 25), y por *razonar* concibe *preguntar – comprender – interpretar – argumentar*.

Hans-George Gadamer prosigue en Verdad y método II (de 1986) la labor emprendida un cuarto de siglo antes en el sentido de hacerse entender más y mejor; y en esta revisión de su proyecto hermenéutico enuncia proposiciones que nosotros rescatamos y subrayamos porque su lectura teniendo presente el Debate de Competición ilumina este mundo, haciéndolo más comprensible:

“Es preciso comprender al otro, comprenderlo tal como se ha expresado. [...] El grado en el que el otro comprende lo que yo quiero decir aparece en su versión. [...] La expresión individual se inserta, pues, siempre en un hecho comunicativo y no debe entenderse como hecho individual. [...] Cuando alguien comprende lo que otro dice, no se trata simplemente de algo mentado, sino de algo compartido, de algo en común. [...] La forma

efectiva del diálogo se puede describir partiendo del juego. [...] El juego es en realidad un proceso dinámico que engloba al sujeto o sujetos que juegan. [...] Hay juego cuando el jugador se toma en serio el juego, es decir, no se reserva como quien se limita a jugar. [...] El modo de entrar en conversación y de dejarse llevar por ella no depende sustancialmente de la voluntad reservada o abierta del individuo, sino de la ley de la cosa misma que rige esa conversación, provoca el habla y la réplica y en el fondo conjuga ambas. Por eso cuando ha habido diálogo nos sentimos «llenos». [...] Hay muchos géneros de pregunta y todos sabemos que la pregunta no necesita poseer siquiera una forma sintáctica para irradiar plenamente su sentido interrogativo. Pero también es un ejemplo muy bello su inversión, es decir, que algo que posee el carácter de pregunta adquiera el carácter de enunciado. [...] Con una mayor conciencia filosófica actúa desde hace tiempo y desde la vertiente filosófica una tendencia similar cuando Chaim Perelman y sus colaboradores han defendido el significado lógico especial de la argumentación corriente en Derecho y en política contra la lógica de la Teoría de la Ciencia. Se reivindica aquí con los recursos del análisis lógico, pero con la intención de destacar los métodos del discurso persuasivo contra la forma de demostración lógico-apodíctica, la instancia superior de la Retórica frente al positivismo científico. [...] También esto ha favorecido el interés por la Hermenéutica. [...] El elemento de la Retórica, el ámbito de los «persuasive arguments», tampoco se limita a las ocasiones forenses y públicas del arte de la Oratoria, sino que parece dilatarse con el fenómeno universal de la comprensión y del entendimiento. [...] Hay que insistir hoy en que la racionalidad de la argumentación retórica, que trata de utilizar los «afectos», pero que reivindica fundamentalmente los argumentos y trabaja con probabilidades, es y seguirá siendo un factor definitorio de la sociedad mucho más poderoso que la certeza de la Ciencia.” (Verdad y método II: 25, 26, 150, 151, 175, 368, 369, 394.)

Así pues⁴, Gadamer nos podría decir en una HERMENÉUTICA DEL DEBATIR:

Dado que el arte de la Oratoria bajo su modalidad competitiva es un fenómeno especialmente centrado en la correcta interpretación de un tema propuesto para ser debatido entre dos equipos de investigación, una adecuada ejecución de esta práctica pasa por:

- interpretar comprendiendo el tema del debate;
- escuchar la expresión del otro equipo para comprender lo que quiere decir y así poder interpretarlo;
- cuando los dos equipos se están mutuamente comprendiendo incluyen en su expresión la versión del otro;
- por lo que cada intervención individual se inserta en el hecho comunicativo del encuentro de debate, donde hay un contenido común a los dos equipos compartido;
- este proceso dinámico adquiere el carácter de juego, un juego que es tomado en serio desde el momento en el que los dos equipos se esfuerzan por convencer a un tercero que ellos tienen razón y el equipo contrario no respecto a la posición favorable o contraria ante un juicio con unas características propias que marcan los límites de la argumentación (de las tesis y de las réplicas);
- en este juego dialéctico existen diversos procedimientos, como jugar a cuestionar con formas sintácticas no estrictamente interrogativas o jugar a

⁴ A partir de ahora marcaremos con arial 11 esos fragmentos sobre Debate contruidos a partir de textos de autores que no publicaron sobre esta actividad; operamos desde su concepción teórica para aventurar lo que podrían haber escrito sobre Debate Académico de haber conocido esta praxis; estos textos en sentido estricto no constituyen una cita al uso, pero tampoco nos consideramos autor original de los mismos, más bien traductor de (o alguien que aplica) un conjunto de pensamientos de un ámbito a otro. En cierta medida, serían actos de *transducción* (resultado de asimilar ciertos contenidos para transmitirlos en otro campo de conocimiento bajo las modificaciones realizadas por nuestra interpretación e intereses).

enunciar con expresiones con forma interrogativa (las llamadas 'preguntas retóricas');

- de esta manera, el recurso a afectos / probabilidades / discursos persuasivos / argumentos de tono jurídico o político / análisis lógicos ha supuesto una reivindicación de la Retórica, cuya racionalidad ha resultado ser más poderosa socialmente que las demostraciones lógico-apodícticas del positivismo científico; y,
- más allá del campo deportivo del Debate de Competición estos elementos retóricos recuperados afectan al fenómeno universal de que necesitamos y debemos comprender al otro; por lo que la revalorización de la Retórica trae por contagio la de la Hermenéutica, dos campos afines y hermanados.
- En definitiva, si la experiencia hermenéutica es la comprensión de la alteridad a través de mediaciones dialógicas, entonces el juego del Debate de Competición es un lugar donde podemos encontrar al otro si sabemos escucharle y fusionar nuestros horizontes en una estructura debatística (donde cada equipo jugará a persuadir a un tercero); con la salvedad de que la experiencia de la confrontación retórica deportiva no es un diálogo potencialmente infinito, pues su apertura se cierra en un tiempo previamente pactado.

Como dice nuestro hermeneuta español Emilio Lledó:

“El LÓGOS dicho tiene que verse en el otro que lo escucha, que lo afirma o niega, que lo acepta o rechaza. Hablar es, pues, reconocer que el lenguaje no tiene sentido si no es para alguien; y si no indica algo a alguien.” (2017: 40.)

Precisamente, lo que acontece en un debate: la aparición del logos tras interpretar la pregunta que nos convoca y escuchar al otro para que este pueda negarnos con razones e incluírnos en su discurso para que nosotros a su vez podamos también rechazarlo asimismo con razones, todo ello para que el jurado pueda aceptarnos tras reconocer sentido en nuestro hablar. Y como también dice Emilio Lledó en Imágenes y palabras (2017: 137): “No hay objetos lingüísticos, sino hechos lingüísticos, o más bien interpretaciones”. Así pues, no hay debates en cuanto meros objetos lingüísticos sino como hechos lingüísticos – decires sobre algo de alguien para otro -, evaluables por cada juez según su propio interpretar.

Por nuestra parte, la conclusión que sacamos de esta *Ontología Hermenéutica* es que ofrece orientación para el Debate de Competición a la hora de afrontar la pregunta del torneo; asimismo, para los jueces, pues se enfrentan a una situación hermenéutica por excelencia: la evaluación, que básicamente es un momento de interpretación; de ahí que su labor consiste en saber hacerse las preguntas adecuadas sobre el encuentro que han presenciado. Así pues, contemplamos y recibimos la Hermenéutica Filosófica como un sistema conceptual a modo de índice que marcó cierta vanguardia del pensar en cierto momento histórico (la segunda mitad del siglo XX e inicios del XXI) y cuya pervivencia en nuestro propio tiempo tiene que ver con la lucidez que exhibe su escritura y que actualizamos sus lectores.

Aquello de Gadamer del LENGUAJE como *diálogo* lo transformamos nosotros en ‘LA REALIDAD como *debate*’.

1.4. PRAGMÁTICA ANALÍTICA

1.4.1. TRADICIÓN ANALÍTICA

La concepción analítica de la Filosofía presenta como uno de sus rasgos el hecho paradójico de que siendo una orientación de cómo hacer Filosofía especialmente centrada en la precisión terminológica ha sido incapaz hasta la fecha (a pesar de serios esfuerzos) de delimitar con exactitud su propio contorno, de ahí que rehusemos nosotros aquí a afrontar semejante reto. En cualquier caso, sí podemos salir del paso trazando el siguiente esbozo: se trataría de uno de los mayores logros intelectuales desde finales del XIX hasta la actualidad, una empresa que emerge en el contexto del giro lingüístico acontecido en la Filosofía y que tendría su cometido principal en el análisis conceptual de las complejidades que nos configuran desde un prisma argumentativo en el que el lenguaje cobra un protagonismo fundamental (en el sentido de que analizando la forma o el significado o el contexto junto a ciertas conexiones - y cada analista seleccionará el tipo de conexiones según su estilo de trabajar - de ciertas expresiones lingüísticas a través de un proceso de clarificación de forma detenida y de una descripción perspicua llegaremos a la estructura general y a cierto entendimiento del marco conceptual implicado, [o al menos al esclarecimiento de cierta dificultad]), actividad aclaratoria que se llevaría a cabo con un marcado énfasis en el rigor expositivo, la precisión expresiva, la minuciosa atención al detalle y la profundidad en los planteamientos; sin haber un consenso sobre el tono del *análisis* a ejecutar: ya sea **lógico-sintáctico** o **semántico** o **pragmático**, es decir, ya sea explorando principalmente estructuras o significados o usos, ya sea entregándose a los detalles sin una teoría desarrollada detrás o entregándose a una teoría sin agotar

todos los detalles; tampoco hay unanimidad sobre el papel que juega lo conceptual: al menos no estaríamos ante un ejercicio de racionalismo apriorístico que margina lo fenoménico-empírico, más bien se trataría de distintas indagaciones bien sobre un concepto concreto o bien sobre una familia de conceptos, existiendo una diferencia entre los que piensan que los problemas filosóficos son de naturaleza conceptual y los que piensan que son de naturaleza empírica, diferencia que se diluiría si finalmente triunfa la concepción de CONCEPTO como constituido tanto por componentes formales como materiales.

La *Tradición Analítica* (entendida esta expresión en un sentido amplio) tendría por sus ilustres predecesores a las figuras coetáneas del austríaco Franz Brentano (1838 – 1917) – el fenómeno de la conciencia queda definido por la intencionalidad, tesis defendida con una prosa claridosa y minuciosa -, del británico Henry Sidgwick (1838 - 1900) – analista profundo de los métodos de la Ética, disciplina que quería que descansase en unos axiomas basados en criterios rigurosos - y del estadounidense Charles Sanders Peirce (1839 – 1914) – las confusiones conceptuales se resuelven atendiendo a los efectos del significado del concepto problemático, tarea que requiere la existencia de una ciencia de los signos o Semiótica -; también se puede considerar como protoanalítico al británico John Cook Wilson (1849 – 1915) por atender de forma exacta y lúcida las distinciones corrientes que se dan en el lenguaje (quien influyó en el tutor de Austin, H. A. Prichard [1871 – 1947], un pensador filosófico que supo armonizar una argumentación rigurosa con una sencillez expresiva); siendo el alemán Gottlob Frege (1848 – 1925), con su empeño en el Programa Logicista, figura seminal de la Lógica Formal y el iniciador de otra manera no solo de hacer Filosofía del Lenguaje sino incluso de hacer Filosofía, otra forma centrada en la obligatoriedad de analizar la estructura interna de los enunciados y en realizar distinciones esclarecedoras, y gracias a este procedimiento tomó conciencia

127

de que analizar conceptos de una forma exacta no puede descansar en dirigir el pensamiento hacia la naturaleza de las ideas o el proceso psicológico por el cual se adquieren sino en el análisis de cómo funciona semánticamente el lenguaje (Luis M. Valdés, 1991: 18 – 19); tras los logros realmente significativos de Frege hubo un cambio de perspectiva en la Filosofía, orientación que hizo fortuna en la denominación ‘Filosofía Analítica’ a partir de la obra de 1949 de A. Pap Elementos de Filosofía Analítica (Cristina Corredor, 2013: 64); adquiriendo una clara vocación analítica los británicos Bertrand Russell (1872 – 1970) y George Edward Moore (1873 – 1958), quienes le imprimieron a este estilo de construir Filosofía un componente marcadamente antiidealista; como consecuencia de estos elementos estelares en el firmamento naciente del movimiento analítico tenemos al vienés afincado filosóficamente en Cambridge Ludwig Wittgenstein (1889 – 1951), pensador radical que, a pesar de ir por libre, está en el origen de dos concepciones en cierto modo antagónicas: el *Positivismo Lógico* del Círculo de Viena – Carnap / Popper / Gödel – (centrado en el problema de la verificabilidad) y la *Filosofía del Lenguaje Ordinario* o Escuela de Oxford – Ryle / Austin / Strawson – (centrada en las perplejidades en torno al lenguaje en su uso cotidiano); en el último tercio del siglo XX esta corriente filosófica experimentó un giro mentalista – Dennett / Fodor / Nagel – (entrando en diálogo con la Ciencia de la Cognición) y siguió buscando la claridad en otros ámbitos escasamente explorados desde sus coordenadas, como en la Estética – Goodman / Wollheim / Danto -, la Teoría de la Justicia – Rawls – o la Teoría de la Acción – Davidson -, o en problemas concretos, como el escepticismo – Cavell -.

Siguiendo a Antonio Manuel Liz (2013), distinguimos cuatro dimensiones en el lenguaje – la representacional / la agentiva / la expresiva / la creativa -. Pues bien, sobre todo la primera etapa del pensar analítico correspondería con un fuerte *representacionalismo* – la tesis que defiende que la función principal del lenguaje es

representar la realidad -; postura presente en Frege, Russell, el Wittgenstein del Tractatus, Carnap, Quine, Putnam, Kripke; mientras que la segunda etapa emergió precisamente como una reacción crítica a la anterior etapa, centrándose, por su parte, en el hecho de que el hablante es un agente, que otra función principal del lenguaje, aparte de la representativa, es la de hacer cosas; los representantes de esta perspectiva serían el Wittgenstein de las Investigaciones filosóficas, Austin, Grice y Searle; el aspecto expresivo ya fue abordado en la fase clásica, pero desde el estudio de la normatividad en la Ética, y, más recientemente, por Brandom y su compromiso teórico con la posibilidad que nos ofrece el lenguaje de articular en él razones y de hacerlas explícitas. La dimensión creativa del lenguaje tiene que ver con su potencial de sugerir posibilidades de significación que no sean principalmente ni representativas, ni pragmáticas, ni expresivas; otras maneras de *estructurar, aludir, incidir*; pues bien, el juego lingüístico de escenificar bien la postura a favor o bien la de en contra respecto a cierta proposición en un contexto deportivo de competición y siguiendo unas reglas sería un caso de uso del lenguaje en modo creativo, (que esperamos presentar nosotros a través de algunas estrategias argumentativas, persuasivas, comunicativas, implicadas en los elementos que configuran el Debate Académico).

1.4.2. WITTGENSTEIN

De ese primer momento representacionista de la Tradición Analítica simplemente vamos a dejar aparecer la conclusión de Ludwig Wittgenstein en el Tractatus

(1921) de que los problemas filosóficos no son otra cosa que problemas lingüísticos. Las proposiciones ofrecidas por los organizadores de los torneos de Debate no suelen ser genuinamente filosóficas (aunque abundan los dilemas morales en el Debate Parlamentario), lo que no quita que no sean excusas para reflexionar con rigor sobre los problemas que nos rodean; no se exige a los participantes de un evento debatístico que realicen un ejercicio filosófico pero sí se les invita a que construyan una meditación seria en modo dialéctico; de ahí que extrapolemos la sentencia wittgensteiniana anterior en la siguiente proposición: ‘Todos los temas de Debate son problemas lingüísticos’. “¿Y qué hacemos ahora con este material?” Ciertamente no lo que haría el primer Wittgenstein, que sería guardar silencio ante cualquier problema que no fuese verificable por la Ciencia Natural; pues consideraba que solo se puede hablar con sentido mediante las proposiciones que se refieren al mundo empírico.

Podría intervenir el Wittgenstein del Tractatus en un debate sobre cuestiones éticas o políticas o socioeconómicas desde la postura En Contra, haciendo ver al jurado que lo afirmado por el equipo A Favor en realidad no tiene sentido en el caso de que sus proposiciones no figuren el mundo, porque si figurasen estados de cosas la discusión la zanjaría la disciplina científica naturalista especializada en los respectivos hechos del mundo indicándonos su valor de verdad, mientras que si el equipo A Favor construye su línea argumental solamente con verdades lógicas habrá que explicar que estas no son susceptibles de justificación empírica mediante el acceso a la realidad porque carecen de condiciones de verdad - su verdad es una necesidad lógica -, y si se basa solo en creencias de terceros eso simplemente nos está indicando que una serie de individuos poseen en su mente y emiten figuras de posibles estados de cosas, y si el equipo A Favor profiere juicios de valor habrá que explicar que estos enunciados no figuran estados de cosas, de ahí que ni siquiera tengan sentido, es más, es que si nos estamos preguntando por

130

proposiciones éticas en rigor estas ni siquiera pueden darse – pues los valores a los que apuntan no pueden expresarse -, y en el caso de que en frente tengamos enunciados metafísicos les haremos ver que algunos de sus signos no tienen significado; basándose las anteriores réplicas en la Teoría Pictórica del Significado: el significado de una proposición viene dado por la composición de sus signos, y en función de si su forma lógica encaja o no con la forma lógica del mundo dicha proposición será verdadera o falsa.

Lo que sí podemos hacer con el material seleccionado – ‘Todos los problemas filosóficos son problemas lingüísticos’ - es tenerlo presente a la hora de preparar un tema y así no solo descubrir todos los matices significativos de cada palabra clave sino dar con el pensamiento que en cada bando resulta más demoledor para someterlo a examen y buscarle cuantas debilidades pueda tener; es decir, tomar verdadera conciencia de qué contenidos lingüísticos están en juego – ya sea para armarlos con solidez o para tener una buena crítica -, también para ser conscientes de cómo diremos lo que queremos decir. La expresión ‘Todo problema filosófico es un problema lingüístico’ no hay que tomarla necesariamente bajo la concepción de que lo que hace el lenguaje con sentido es figurar la realidad, podemos interpretarla bajo el supuesto de que con el lenguaje representamos cosas / hacemos acciones / expresamos estados mentales / creamos novedades lingüísticas. En tal caso, preparar un torneo en la creencia de que todos los temas de Debate pueden considerarse como problemas lingüísticos equivaldría a construir una línea argumental con (1) información de calidad acerca de estados objetivos (apoyados en fuentes serias y fidedignas), con la cual (2) conseguir persuadir a los jueces de la mayor razonabilidad de nuestro enfoque, y así (3) lograr que la mente del auditorio evaluador llegue a la conclusión que nos interesa a través de (4) nuestra creativa escenificación.

Del Wittgenstein maduro (a partir de 1929), el de las Investigaciones filosóficas, queremos subrayar las siguientes nociones: ‘uso’ / ‘reglas’ / ‘juego de lenguaje’. Sintetizando su cambio radical de pensamiento hacia lo pragmático nos interesa llamar la atención acerca de su concepción del significado de toda expresión lingüística como determinado por su uso, usos que se desarrollan en una pluralidad de juegos de lenguaje – contextos de actividades lingüísticas y no lingüísticas -, y saber usar un juego lingüístico pasa por conocer y dominar las reglas que lo constituyen. La tesis central del segundo Wittgenstein es que el lenguaje es una actividad reglamentada arbitrariamente (de un modo similar a cómo las normas de un juego determinan su práctica). La traslación que le damos al mundo del debatir es la siguiente: los conceptos clave de un debate quizá tengan más de un uso, y, ciertamente, dichas diferencias incidirán en su significado, por lo que la primera tarea del debatiente es percatarse qué uso es más adecuado para la postura A Favor y qué uso para En Contra; asimismo, conocer las características normativas del juego lingüístico en el que se enmarca el uso de cada concepto clave y así estar al tanto de sus puntos fuertes y débiles de cara a cada postura dialéctica. El siguiente fragmento de Manuel Cruz en Filósofo de guardia nos ayuda a entender lo que estamos diciendo:

“Se trata del convencimiento, en el fondo bien modesto, de que de las ideas en general probablemente quepa predicar el mismo principio que Wittgenstein predicaba de las palabras, a saber, que su significado radica en último término de su uso. Pues bien, del mismo modo cabría afirmar no solo que las ideas adoptan distintas tonalidades y determinaciones según su uso, sino que incluso adquieren un signo radicalmente diferente en función del marco discursivo en que se empleen; marco que, por cierto, podría de

nuevo remitirnos al Wittgenstein que afirmaba que los usos en cuestión (y, por tanto, los discursos) se inscriben a su vez en formas de vida.”

(Manuel Cruz, 2013: 35.)

En el caso de que este Wittgenstein maduro se pusiese a debatir y tuviese en mente su tesis de la imposibilidad de la Filosofía como actividad teórica, (sirviéndonos nosotros de la explicación al respecto de Javier Vilanova, 2013: 564 - 567), (y aceptando como hipótesis especulativa que preparar una línea argumental para un torneo puede ser una suerte de ejercicio filosófico), una posibilidad que tendría a su alcance (desde la posición En Contra) sería la de prestar atención al contrario para detectar algunas de las objeciones menores (resultado de una mala teorización) que echaba en cara a la Filosofía, es decir, podría observar con atención si el equipo A Favor: - saca palabras fuera de contexto; - se deja llevar por imágenes o metáforas del lenguaje natural; - se concentra solo en un tipo de ejemplos; - tiene en cuenta un solo aspecto del fenómeno; - tiende a idealizar; - no presta atención a los casos reales de uso del lenguaje; difícilmente se enfrentaría a un equipo que cometiese lo que para Wittgenstein son ya objeciones mayores (intrínsecas al propio hecho de teorizar) – el Problema de la Autorreferencia (la pretensión de ofrecer una teoría que explique el todo del lenguaje) y el Problema del Marco (la pretensión de ofrecer una visión nueva y radical de las cosas) -, con todo, vamos a modificar la narración wittgensteiniana para aplicar este último problema a nuestro ámbito:

El debatiente que pretenda convencer al jurado de la radical novedad de su línea argumental tendrá que producir nuevas reglas al margen de los juegos lingüísticos ya

existentes, y, en tal caso, perderá la necesaria conexión con las formas de vida y la normatividad lingüística; habrá producido un discurso carente de significado.

Entremos más de lleno en la *Perspectiva Pragmática* (cuerpo de contenidos que han acabado constituyendo una disciplina importante de la Lingüística habiendo emergido en el marco de la Filosofía del Lenguaje de corte analítico y que descansa en la intuición de que el significado lingüístico no es algo que ya posean los términos lingüísticos sino algo que se les adscribe en el hecho comunicativo): el trío analítico estrictamente pragmático Austin – Grice – Searle y los analistas de la interpretación – Davidson y Brandom -.

1.4.3. AUSTIN

El británico John Langshaw Austin (1911 – 1960) fue un militante, en cierta medida independiente, de la Filosofía del Lenguaje Ordinario instruido en los clásicos de la Filosofía y especialmente formado en una discontinua línea filosófica constituida por unos autores poseedores de una serie de rasgos que sin ninguna disonancia bien podrían pasar por precedentes de la concepción analítica de la Filosofía – Aristóteles / Leibniz / Stuart Mill -. Su contribución, por un lado, a la renovación de la Filosofía, y, por otro lado, a la consolidación de la Ciencia del Lenguaje también bajo la órbita pragmática, fue excepcional, debido a la profundidad de sus investigaciones y a lo pormenorizado de sus

análisis. Su influencia en vida fue más bien vía oral, y póstumamente a través de ese artefacto ya clásico de Cómo hacer cosas con palabras (de 1962). Su tesis principal presenta un gran interés para el mundo del Debate: EL LENGUAJE ORDINARIO NO ES LA ÚLTIMA PALABRA, PERO SÍ ES LA **PRIMERA**, Y, COMO TAL, IMPRESCINDIBLE. En este sentido podemos desplegar dicha tesis aplicada a cómo abordar la fase investigadora de cara a un torneo: (1) en primer lugar debemos someter a un minucioso análisis la cuestión propuesta con el fin de encontrar en las expresiones que la configuran cuantas distinciones resulten pertinentes; (2) a continuación, debemos apreciar en dichas distinciones refinamientos lingüísticos y sutilezas conceptuales; y (3) todo ello sin perder de vista los fenómenos sobre los cuales usamos las palabras. Este sería el proceder de Austin siguiendo su método de emplear una *conciencia agudizada* de LAS PALABRAS. Asimismo, la metodología que desarrolla en sus clases, charlas, conferencias, y que propugna en su obra escrita, se nos aparece como extremadamente afín a la actitud que debería guiar a todo equipo de Debate: su programa de *trabajo cooperativo*: poner plenamente en claro un problema pasa por (a) el examen de una gran cantidad de datos y de información rigurosa; (b) el análisis cuidadoso de una pluralidad argumentativa; (c) el intercambio constante de la información encontrada y de los argumentos elaborados para que haya un control recíproco de las soluciones alcanzadas; y (d) el recurso de la claridad y del rigor como principios estilísticos a la hora de expresar (no opiniones sino) logros precisos. (Genaro R. Carrió y Eduardo A. Rabossi, 2016:21, 24, 27.)

En concreto, sus dos aportaciones originales son su Estudio de las Expresiones Realizativas (esas expresiones que no caen bajo los rasgos definitorios básicos de las expresiones constatativas – declaraciones / descripciones / aserciones / aseveraciones / proposiciones sobre al menos un estado de cosas o un hecho o un proceso susceptibles de

ser verdaderas o falsas - en las que al pronunciar algo ya estamos llevando a cabo una acción [aparte del acto de decir algo]) y su esbozo de una Teoría General de los Actos Lingüísticos. Aplicado a un debate el esquema teórico de Austin se podría afirmar que cuando un debatiente dice algo cabe distinguir: (1) el acto de decir algo / (2) el acto llevado a cabo al decir algo / (3) el acto desarrollado porque dice algo – los *actos locucionario / ilocucionario / perlocucionario* - ; por lo que el jurado, para evaluar en su justa medida lo dicho, deberá atender a (I) la entonación de ciertos sonidos con sentido, así como el conjunto de la escenificación / (II) la argumentación y contraargumentación expuestas supuestamente bajo intencionalidad persuasiva susceptibles de aparición bien como introducción, como refutación o como conclusión / y (III) si ha habido convencimiento en mayor medida que lo expuesto por el equipo contrario. Un equipo de Debate, para ser eficazmente comunicativo, tendría que establecer (previamente en la fase investigadora pero también en el transcurso del encuentro) las condiciones necesarias para que la dimensión perlocucionaria de lo que argumenta y contraargumenta tenga un desenlace feliz, esto es, que tenga como consecuencia el convencimiento de los jueces.

¿Son los torneos de Debate un caso en el que enunciando palabras hacemos cosas?

Al *debatir en modo competición académica* (1) emitimos expresiones lingüísticas bajo una puesta en escena que incluye elementos no verbales; (2) llevamos a cabo con independencia del éxito comunicativo (esto es, de la brillantez o torpeza exhibida), y según sea nuestro turno, una introducción / una primera refutación / una segunda refutación / una interpelación / una conclusión; y (3) generamos la consecuencia de convencer a los jueces más o menos que el equipo rival, esto es, porque argumentamos- contraargumentamos de cierta manera conseguimos o no la mejor valoración entre dos equipos (o entre cuatro si estamos debatiendo en modo parlamentario) enfrentados con ciertas reglas establecidas de antemano.

Cuando proferimos ' $x + y = z$ ' en un contexto no competitivo, simplemente estamos informando de cierta conexión; pero dentro de un encuentro de Debate estamos comunicando algo parecido a 'Queremos que ustedes vean que ante el problema A nuestra línea argumental $x + y = z$ es preferible a la línea argumental del equipo contrario por las razones ya aducidas de que nuestros puntos fuertes son ... y sus puntos débiles son ...'. Es decir, debatiendo estamos realizando la acción general de competir bajo ciertas reglas y según la fase del encuentro estaremos haciendo una introducción, una refutación primera, una refutación segunda, una interpelación o una conclusión.

Con todo, alguien podría contestar que no, que debatir de forma competitiva no es un tipo de acción especial si incluimos dicha praxis en las decoloraciones del lenguaje. En esto estamos teniendo en cuenta la circunstancia valorada por Austin (en 2016: 67) cuando atiende las posibles deficiencias que afectan no solo a las expresiones realizativas sino a todas las expresiones:

“Una expresión realizativa será hueca o vacía de **un modo peculiar** si es formulada por un actor en un escenario, incluida en un poema o dicha en un soliloquio. [...] En tales circunstancias el lenguaje no es usado en serio, sino en modos o maneras que son **dependientes** de su uso normal. Estos modos o maneras caen dentro de la doctrina de las *decoloraciones* del lenguaje. *Excluiremos* todo esto de nuestra consideración.”

Ciertamente, el debatiente usa el lenguaje en un sentido ajeno a las circunstancias ordinarias – existe un sorteo de las posiciones, mientras que en la vida cotidiana cuando discutimos lo hacemos desde nuestras propias convicciones o desde nuestras dudas -; en

tal caso, alguien podría tomar lo dicho en un debate como una representación teatral en cuanto escenificación fingida. (Dejamos aparcada la complejidad añadida de que representar fingidamente ya es un tipo de acción.) Ante esto podríamos caracterizar el participar en un torneo de Debate como la circunstancia ordinaria del debatir en modo competición, y en este sentido un candidato de decoloración sería lo dicho por unos actores en una película u obra de teatro sobre debatientes.

De todas formas, también se nos podría objetar que, aun en el caso de que nos toque la posición en la que realmente nos ubicamos ideológicamente, en el transcurso del encuentro se puede dar el caso de afirmar cosas, emplear argumentos que nunca incluiríamos en un artículo al respeto con nuestra firma o que nunca pronunciaríamos en una conferencia en nuestro nombre. Ante esto se puede decir que una característica del Debate es que estratégicamente, y dentro de lo estipulado en el reglamento del torneo, vale todo para convencer a los jueces; esta peculiaridad forma parte de las circunstancias ordinarias de lo que es competir debatiendo.

Siguiendo la línea de pensamiento de Austin en su esfuerzo por ver las diferencias y las similitudes entre las expresiones realizativas y las constativas, podemos preguntarnos cuáles son las condiciones que deben cumplir unas preferencias para que puedan ser tomadas como constituyentes de la acción de *competir debatiendo*: ¿qué elementos son necesarios para el *funcionamiento afortunado* de un encuentro de Debate? Austin indica (en 2016: 59 – 60) seis condiciones que deben salir bien para que funcione sin obstáculos un realizativo: convencionalidad del procedimiento / pertinencia de las personas y de las circunstancias / corrección en el procedimiento / totalidad de los pasos / intencionalidad adecuada / comportamiento efectivo.

Análogamente (y ahora estamos extrapolando las ideas de Austin), las reglas que no se pueden violar para que dos conjuntos de expresiones intercambiadas entre dos equipos funcionen como un encuentro de Debate Académico afortunado son:

- (1) Tiene que haber un procedimiento convencional aceptado que incluya la emisión de ciertas palabras por parte de ciertas personas en ciertas circunstancias: como la inauguración del torneo por parte de los organizadores, la presentación de los equipos en liza y el sorteo de las posturas por parte de algún responsable justo antes del encuentro, la obligación del introductor de presentar a los componentes de su equipo y explicitar su postura, la exposición de la línea argumentativa propia y la crítica de la contraria por parte de los refutadores, la síntesis de lo acontecido sin exponer argumentos nuevos ni presentar evidencias nuevas por parte de los conclusores, y la comunicación pública de la decisión del jurado acerca del equipo ganador.
- (2) En un encuentro dado, las personas y circunstancias particulares deben ser las apropiadas: cada enfrentamiento debe emparejar a los dos equipos previamente unidos por el procedimiento azaroso o clasificatorio del que se haya servido la organización del torneo; cada equipo debe competir con los miembros con los que se haya inscrito y cumpliendo el mínimo de oradores que establezca el reglamento (normalmente dos); el formador, en el caso de que haya, debe ubicarse donde previamente esté estipulado y no excederse de las funciones asignadas por el reglamento del torneo; el factor tiempo respecto a las intervenciones tiene que llevarse a cabo según lo establecido de antemano; nadie externo al equipo debe comunicarse con alguno de sus miembros ya sea presencialmente o tecnológicamente; el auditorio no puede intervenir; los jueces tampoco (más allá de los avisos pertinentes motivados por alguna falta cometida, y una vez finalizada la intervención del orador).

- (3) El procedimiento debe llevarse a cabo por todos los participantes de forma correcta: en líneas generales, el introductor presenta, los refutadores construyen y desmontan y son los únicos que pueden recibir interpelaciones, los interpeladores preguntan sin sobrepasar normalmente los quince segundos y respetando si hay algún minuto protegido, los conclusores resumen sin incluir novedades argumentativas o informativas; hay que cumplir con los tiempos asignados para cada intervención y no se puede alterar el orden de las intervenciones estipulado en el reglamento.
- (4) El procedimiento debe llevarse a cabo en todos sus pasos, según lo fijado en el Reglamento del Torneo: habitualmente (aunque no hay unanimidad) suele ser Introducción A Favor – Introducción En Contra – Primera Refutación A Favor – Primera Refutación En Contra – Segunda Refutación A Favor – Segunda Refutación En Contra – Conclusión En Contra – Conclusión A Favor.
- (5) Aunque no se requiere la presencia de algún tipo especial de estados mentales en los debatientes, estos sí deben conducirse efectivamente de la manera adecuada: evidenciar sus argumentos y en general exponer su línea argumental sin recurrir al engaño, dirigirse a los contrarios con el respeto que se merecen, no realizar ninguna acción ofensiva ni a los jueces ni al auditorio y mantener una actitud deportiva.

Hemos sintetizado las dos últimas circunstancias del esquema de Austin respecto de las formas infortunadas de una expresión realizativa en una sola porque en el mundo del Debate no nos interesan los propósitos iniciales sino las intenciones realizadas. Tal vez sería exagerado seguir a Austin (2016: 60 – 61) en su consideración de que el incumplimiento de cualquiera de las cuatro primeras reglas supondría la no realización

satisfactoria del acto – en nuestro caso no habría tenido lugar debate alguno -, mientras que el incumplimiento del resto sería solo un abuso del procedimiento; habría que matizar cada uno de los elementos que hemos presentado, aunque sí podemos afirmar que habría dos tipos de infortunios: los que su presencia equivale a la no existencia de un encuentro (como que se enfrenten dos equipos a los que no les correspondía competir) y los que su presencia equivale a la existencia de un encuentro con algún abuso en el procedimiento de debatir (como que un concludor refute), (abuso que será debidamente penalizado por los jueces en función de su gravedad).

Austin nos comenta (en 2016: 95 - 97) que “hay más maneras de abusar del lenguaje que la de incurrir simplemente en contradicción”, como ciertos casos incorrectos de implicación o de presuposición; lo que nos lleva a recordar que un buen debatiente es el que detecta los abusos lingüísticos cometidos por el equipo contrario y lo sabe explicar en su turno, asimismo una condición para ser juez de Debate es tener una adecuada competencia lingüística, al menos suficiente como para detectar abusos del lenguaje.

Realmente interesante nos resultan todas las distinciones que realiza Austin (en 2016: 148, 155) respecto a la perlocución:

“Hay un tercer sentido, según el cual realizar un acto locucionario, y, con él, un acto ilocucionario, puede ser también realizar un acto de otro tipo. Bastante a menudo, e incluso normalmente, decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión, o de otras personas. Y es posible que al decir algo lo hagamos con el propósito, intención o designio de producir tales efectos. [...] Llamaremos a la realización de un acto de este

tipo la realización de un acto **perlocucionario** o *perlocución*. [...] los que producimos o logramos *porque* decimos algo, tales como convencer, persuadir, disuadir.”

Ciertamente, mientras proferimos expresiones lingüísticas en un debate de cara a construir nuestra línea argumental y desmontar la contraria albergamos **ESTADOS intencionales** que (si la ejecución de nuestras estrategias persuasivas es exitosa comunicativamente) *realizamos* precisamente con dichas expresiones y con el conjunto de nuestra escenificación con la finalidad de conseguir el efecto de influir en general en el auditorio y en particular en los jueces de tal manera de que sean convencidos sobre la mayor razonabilidad o fuerza de nuestra propuesta frente a la del equipo rival y así evalúen el encuentro favorablemente a nuestra actuación.

Al jurado de un debate le debe quedar suficientemente claro la conexión entre lo que decimos y la realidad. Porque tal y como nos explica Austin (en 2016: 188, 192):

“¿Podemos estar seguros de que cuando afirmamos que alguien ha enunciado con verdad formulamos una apreciación de distinto tipo que cuando decimos que alguien ha argumentado con fundamento, [...] que ha juzgado de forma razonable o que ha censurado justificadamente? Estas cosas, ¿no tienen algo que ver, aunque de maneras complicadas, con los hechos? [...] Los hechos tienen relevancia, así como lo tiene nuestro conocimiento o nuestra opinión acerca de ellos. [...]

Se alega que el carácter fundado de los argumentos (si no se trata de argumentos deductivos, que son «válidos»), y el carácter merecido de una censura, no son cuestiones objetivas. [...]

La verdad o falsedad de un enunciado no depende únicamente del significado de las palabras, sino también del tipo de actos que, al emitirlas, estamos realizando y de las circunstancias en que lo realizamos.”

A debatir se juega sabiendo conectar a nuestro favor lo que decimos con la realidad a la vez que alejamos de dicha realidad lo expuesto por el equipo contrario a través de nuestra censura justificada de tal manera que los jueces sean persuadidos a asentir ante nuestra solución respecto al reto planteado; logro que nos exigirá saber presentar hechos relevantes debidamente documentados a la vez que desacreditar la pertinencia de las pruebas traídas por nuestros rivales, exhibiendo un elevado conocimiento del problema a la vez que una argumentación bien fundamentada, a la vez que una agudeza conceptual que nos permita detectar primero y explicar después cómo afecta a los enunciados que configuran la arquitectura argumentativa del equipo contrario las circunstancias en que han sido emitidos y defendidos. Enunciados aparentemente verdaderos pueden realizar una contribución infortunada o infeliz de cara a ganar un debate; y el debatiente experimentado será capaz de apreciarlo. Además, como el propio Austin especifica (al principio de la “Conferencia XII”) hay que atender cada expresión en el contexto de la totalidad del acto:

“El acto lingüístico total, en la situación lingüística total, constituye el *único fenómeno real* que, en última instancia, estamos tratando de elucidar.” (2016: 196.)

Es decir, el *holismo* que caracteriza a la propuesta de Austin nos recomendaría pensar cada enunciado del equipo contrario en el conjunto de su línea argumental entera, para aclarar en qué medida supone una aportación afortunada o desdichada a sus propósitos. Cabe señalar que en este ámbito del uso del lenguaje como Debate de Competición el contexto que debe tener en cuenta un teórico de los actos de habla es limitado, extensible solamente a los aspectos pertinentes a la hora de evaluar un debate. Las razones para limitar el contexto son eminentemente prácticas: el cronómetro no entiende de la omniinclusión.

Una práctica de la vida cotidiana de John L. Austin podría relacionarse con la fase investigadora de cara a un torneo: sus famosas reuniones de los sábados por la mañana en Oxford, donde el grupo de Austin practicaba el trabajo cooperativo analizando de forma sistemática el uso de ciertas palabras a partir de lo indicado en el diccionario, un ejercicio similar al análisis de las palabras-clave de la cuestión sobre la que se debatirá.

El motivo de haber incluido este recurso del trabajo seminal y fundamental de la Teoría de los Actos de Habla viene dado por poner en claro un fenómeno lingüístico que acontece de manera relevante en el juego del Debate: la *conexión* entre LENGUAJE y ACCIÓN; en este sentido este enfoque teórico nos brinda la oportunidad para establecer distinciones que resulten explicativas del fenómeno del *debatir* considerado como un *hacer*. Y es que podemos acuñar un nuevo concepto, el de SITUACIÓN DE HABLA **debatística**, que puede hacer aparición (principalmente [y en el ámbito español]) bajo dos formas: como COMPETICIÓN DE HABLA **académica** o como COMPETICIÓN DE HABLA **parlamentaria**. En este sentido, tanto el Debate Académico como el Debate Parlamentario podrían considerarse como sendos casos prototípicos de la situación de habla competitiva; ciertamente con ingredientes problemáticos, pues, para empezar, no

consiste en un solo acto verbal sino en varias estructuras argumentativas – persuasivas – comunicativas agrupadas en varios actos de habla: *introducir / argumentar / refutar / interpelar / concluir*.

La Teoría de los Actos de Habla Austiniana puede dinamizarse bien dirigiéndonos hacia la dimensión externista – social – pública o bien hacia la dimensión internista – mentalista – intencional (según la exposición de Antonio Blanco, 2013); por nuestra parte no renunciamos a ninguna dirección y atenderemos tanto a la figura de los ESPECTADORES **evaluadores** como a los estados intencionales realizados; incluso apostaremos por una línea de trabajo mixta contextualista – subjetual que perseguirá lo que en terminología de inspiración austiniana podríamos denominar ahora como **RED locucionaria – ilocucionaria - perlocucionaria**: las distintas intenciones cumplidas en el debate que escenifican lo pensado estratégicamente para convencer a los espectadores evaluadores argumentando – persuadiendo – comunicando.

Acabamos de sugerir que la Perspectiva Pragmática se puede desarrollar desde un planteamiento más bien internista o más bien social, pues bien, la primera línea será seguida por Grice y la segunda por Searle, pero, ambos dos, enfatizando la dimensión intencional.

1.4.4. GRICE

Del británico Herbert Paul Grice (1913 – 1988) nos interesa su análisis del significado lingüístico en función del significado del hablante – “Las intenciones y el significado del hablante” (de 1969) -, su aportación sobre el papel de la cooperación – “Lógica y conversación” (de 1975), así como su enfoque epistemológico - “La Teoría Causal de la Percepción” (de 1989) -. El conjunto de su propuesta, aparte de realizar una contribución fundamental a la renovación de la Filosofía (y no solo por la virtud explicativa de sus contenidos acerca del lenguaje y de la acción, sino también por sus aportes originales en metodología de la investigación filosófica), significa un material imprescindible para la constitución de la Ciencia del Lenguaje. Estas características hacen de Grice uno de los pensadores más iluminadores de la segunda mitad del siglo XX; la prueba está en que su influencia llega hasta nuestros días.

Grice acepta de Austin su valoración de que la descripción detallada de los usos del lenguaje común es la primera palabra en cualquier indagación, aunque discrepaba de la actitud (a su juicio propia tanto del Wittgenstein maduro como de Austin) de quedarse en ese punto con la atención centrada tanto en las correcciones como en las incorrecciones lingüísticas – contradicciones / incoherencias / inadecuaciones -. La actitud de trabajo de Grice a la hora de vérselas con una complejidad va más allá de observar detenidamente el discurso en el que está inscrita para procurar dar con sus principios subyacentes: por más iluminadora que sea la tarea de analizar fragmentos necesitamos de las teorías para alcanzar el grado de comprensión que solo una articulación sistemática puede ofrecer. (Juan José Acero, 2013: 140 – 141.) Esta búsqueda de una explicación unificada cuajará en (i) el Programa Griceano, que hace depender el significado lingüístico de las

146

intenciones de los hablantes, en el sentido de que cuando el hablante profiere ciertas expresiones lingüísticas lo hace porque alberga ciertas intenciones; es más, es que en los casos corrientes quiere que su intención sea reconocida por el oyente; también en (ii) la Teoría de las Implicaturas, que viene a decirnos que en ocasiones un hablante puede insinuar / sugerir – *implicaturar*⁵ – algo más que el significado literal de sus expresiones empleadas – eso ocurre cuando se da el caso de que H implicatura q diciendo p -; asimismo (y como derivación del punto anterior) en (iii) la Tesis de las Máximas de Conversación – informatividad / veracidad / perspicuidad / relevancia -.

Pues bien, un elemento implícito en este marco teórico y que resulta de difícil aplicación al mundo del Debate es el hecho del querer producir cierto efecto en alguien por parte del hablante mediante el reconocimiento por parte del oyente de la intención del emisor de que el receptor actúe de cierta manera. Pues el jurado no va a dar ganador a un equipo simplemente por reconocer su intencionalidad de convencerle para que le otorgue la victoria; seguramente también reconocerá la misma intención en el equipo rival. En un encuentro de Debate, por mucho que el Equipo H tenga la intención de producir en J un cierto efecto E, como dicha intención se pretenda realizar solamente mediante el hecho de que J reconozca la intención de H de que J haga E, si no va acompañada de otras circunstancias (argumentar – persuadir – comunicar mejor que el equipo contrario), no hay garantías de que J haga E (sea convencido y conceda la victoria).

Ciertamente, unos jueces competentes estarán al tanto del contexto de las expresiones lingüísticas emitidas en el debate – el tema -, conocimiento que les ayudará

⁵ Por ‘*implicaturar*’ entiéndase ‘conseguir por parte de un hablante que una proposición implique un significado adicional al literal que ya posee’; tecnicismo necesario para apreciar que el anterior contenido no queda recogido por ‘*implicar*’, pues mientras que *implicar* es una propiedad de ciertas proposiciones e incluso de ciertos fenómenos, *implicaturar* sería una posibilidad de los sujetos con competencia lingüística.

a la hora de determinar las intenciones de las proposiciones proferidas por cada equipo, pero el problema radica en que los jueces no evalúan aspectos intencionales sino el conjunto de la presentación, línea argumental que les debe llegar sin vaguedades y sin exigir un esfuerzo descifrador de lo implicado. Juzgar un debate es una actividad (entre otras cosas) semántica, pero no hermenéutica. (Ya vimos que lo hermenéutico entra en el mundo del Debate, pero en la fase preparatoria, para no separar el argumentar del interpretar.) Los jueces deben valorar lo escenificado, tarea que les exige percatarse del significado de las oraciones pronunciadas y así poder apreciar la calidad del engranaje argumentativo (difícilmente podrán determinar la contribución de ciertas expresiones en el conjunto de un discurso si no las entienden correctamente), y si para ello los jueces tienen que conocer no ya los elementos relevantes del contexto de preferencia sino también las intenciones del equipo e incluso la distancia semántica entre lo que se ha querido decir y las palabras empleadas para ello, entonces no siempre los jueces captarán por completo el significado de todo lo dicho por un equipo. Lo que nos llevaría al resultado paradójico de que los debates no podrían ser juzgados. Grice podría objetarnos que no habría mayor problema que un aumento del tiempo necesario para la reflexión evaluativa, y que en la modalidad del Debate Escrito la incomprensión se reduciría bastante, dado que los jueces disponen de más tiempo e incluso pueden releer lo escrito o consultar información.

Con todo, no renunciamos a encontrar una conexión de la Teoría Causal del Significado de Grice con el mundo del Debate. Y es que con cada decir algo en un encuentro se tiene la intención de realizar cierta contribución en el propio discurso (para que este vaya adquiriendo cuerpo); también se quiere que el juez reconozca cada una de dichas contribuciones (pues así se irá persuadiendo y finalmente podremos cumplir nuestra intención general de que sea convencido y nos proclame ganadores); de ahí que

el refutador, tras haber concluido una de sus maniobras argumentativas haría bien en cerrar con una emisión aclaratoria (del tipo ‘Con todo esto hemos querido decir que ...’); además, es tarea del concludor no solo recordar lo dicho sino también explicar qué se quiso decir con lo dicho y qué se ha conseguido con ello, es decir, explicitar las intenciones, asimismo hacer ver que lo dicho por el equipo contrario no ha realizado una contribución afortunada en su intención general de convencer acerca de su postura porque sus maniobras (conectadas con ciertas intenciones) no han funcionado. En este sentido, *debatir* no solo implica hablar sino también *metahablar* (en pequeñas y oportunas dosis: aclarando y explicitando lo fundamental de lo dicho). Este último aspecto sospechamos no sería del agrado de Grice, ya que (según el parecer de Juan José Acero, 2013) Grice sería el principal responsable de que la Filosofía Analítica dejase de ser metafilosófica (un rasgo candidato a ser el central para definir esta concepción de la Filosofía). Para conciliarnos con Grice reproducimos su texto sobre las implicaturas conversacionales del discurso:

“Nuestras conversaciones no son habitualmente sucesiones de observaciones inconexas, y no sería racional que así fuese. Hasta cierto punto, son esfuerzos cooperativos de forma característica. Cada partícipe se apercibe de que hay en ellas, en alguna medida, un propósito común o conjunto de propósitos comunes, o al menos una dirección mutuamente aceptada. Este propósito, o dirección puede fijarse desde el principio (por ejemplo, proponiendo un tema de discusión) o puede evolucionar durante su transcurso; [...]. Pero en cada estadio se excluirán **algunas** contribuciones conversacionales por inadecuadas. Cabría formular entonces un principio general aproximado [...]: «Haga usted su contribución a la conversación tal y como lo exige, en el estadio en que tenga

lugar, el propósito o la dirección del intercambio que usted sostenga.». A este principio podríamos bautizarlo el Principio Cooperativo (PC).

[...] Podría distinguirse quizá cuatro categorías. [...] La categoría de CANTIDAD tiene que ver con la cantidad de información a proporcionar, y a ella pertenecen las máximas

- 1) «Haga usted que su contribución sea tan informativa como sea necesario» [...]
- 2) «No haga usted que su contribución resulte más informativa de lo necesario».

[...] A la categoría de la CUALIDAD pertenece una supermáxima: «Trate usted de que su contribución sea verdadera», y dos máximas más específicas:

- 1) «No diga lo que crea usted que es falso»,
- 2) «No diga usted aquello de lo cual carezca de pruebas adecuadas»,

Dentro de la categoría de RELACIÓN sitúo una sola máxima: «Vaya usted al grano».

[...] Finalmente, a la categoría de MODO, [...] le pertenece la supermáxima: «Sea usted perspicuo», así como diversas máximas:

- 1) «Evite usted ser oscuro al expresarse»,
- 2) «Evite usted ser ambiguo al expresarse»,
- 3) «Sea usted escueto (y evite ser innecesariamente prolijo)»,
- 4) «Proceda usted con orden».

[...] Hay, naturalmente, todo tipo de máximas (estéticas o morales), tal como «Sea usted educado», que los sujetos de una conversación observan normalmente [...].

[...] Para cada categoría de máximas, daré ahora [...] contrapartidas.

- I. CANTIDAD. [...] Yo espero que su contribución no sea ni mayor ni menor que lo necesario; [...].
- II. CUALIDAD. Yo espero que su contribución sea genuina y no espúrea. [...]
- III. RELACIÓN. Y espero que la contribución de mi compañero de faenas resulte apropiada a los fines inmediatos de cada uno de los estadios de la transacción.

IV. MODO. Yo espero que mi compañero deje bien explícita la contribución que está llevando a cabo, y que la realice con una celeridad razonable.”

(Grice, 1991b: 515 – 518.)

Sin cambiar nada, este listado de máximas podría servirnos como Manual del Perfecto Debatiente. Aceptamos de Grice el presupuesto de racionalidad que guía su concepción del hecho de conversar, por lo que vamos a reproducir su fragmento aplicándolo al mundo del Debate, en un acto que no puede ser contemplado como una transgresión de su pensamiento porque el ámbito de aplicación de las máximas conversacionales no se restringe a las conversaciones (Pérez Otero, 2001: sección 8.3):

PROGRAMA DE INSPIRACIÓN GRICEANA SOBRE LAS

CONDICIONES QUE GOBIERNAN EL DEBATE DE COMPETICIÓN:

Debatir en modo competición supone un caso especial del fenómeno lingüístico de la *práctica conversacional*, y, a su vez, la conversación supone un caso de *conducta racional*; siendo la aspiración de razonabilidad inherente en todo conversar no un hecho que meramente se da sino un rasgo del cual no deberíamos renunciar bajo un contexto comunicativo; de ahí que la racionalidad definitoria del actuar apoyado en razones prosigue aunque sea de una forma subyacente en todo conversar, caracterizando también, por lo tanto, a todo debatir. Los *intercambios conversacionales* poseen los siguientes rasgos básicos claramente racionales: (1) la existencia de un objetivo común – como mínimo abordar cierto tema conjuntamente -, que requiere identificar los intereses del otro; (2) la NECESIDAD de *cooperación* entre los participantes respecto a sus contribuciones mutuamente dependientes; y (3) el reconocimiento tácito o explícito por ambas partes de ciertas pautas sobre cómo desarrollar la interacción. Algunas formas de intercambio conversacional, aunque no

todas, poseen una base cuasi-contractual. El Debate de Competición sería una forma de conversar con BASE **cuasi-contractual**. (Las siguientes proposiciones harán las veces de justificación de la anterior.) El comportamiento de los participantes en un torneo de Debate muestra su estar de acuerdo en cierta praxis, aquella que generalmente se lleva a cabo en torneos similares anteriores y que específicamente queda recogida tanto en el Reglamento como en las Bases de cada evento. Cuando la intencionalidad compartida de conversar se reúne en torno a una cuestión previamente fijada por una organización bajo ciertas reglas que articulan el modo en el que se va a competir estamos ante una modalidad deportiva del hecho de deliberar que cabe denominar ‘Debate de Competición’, que hereda ciertos rasgos definitorios del conversar, pero no todos, (perdiéndose la flexibilidad) y adquiere un elemento propio - la existencia de un tercero evaluador que juzga desde unos criterios previamente establecidos y aceptados por ambas partes, dictaminado finalmente un ganador del encuentro, hecho que marca e influye en todo el proceso interactivo -. Así pues, *debatir compitiendo* es un caso ciertamente especial (por su carácter deportivo e incluso educativo) de *actividad racional* en cuanto *transacción cooperativa* de carácter **discursivo** (pues a lo que se juega es a escenificar mejor que el rival cierta línea argumental) entre dos equipos, y entre los propios miembros de cada equipo y entre cada equipo con el auditorio en general y con los jueces en particular, en torno a un tema de discusión bajo el contexto de un torneo reglamentado que especifica ciertos estadios comunicativos concretos – introducir / refutar / interpelar / concluir – donde se esperan ciertas contribuciones que *deben* realizarse y donde quedan excluidas ciertas acciones previamente indicadas como prohibidas. Lo que se espera de cada participante es adecuarse al siguiente principio general:

Debatiente, haga usted su contribución al encuentro de Debate tal y como exige, en el estadio o bien introductorio o bien refutador o bien interrogativo o bien

conclusivo, el propósito – o bien presentador o bien constructor-desmontador o bien desestabilizador o bien sintético-recordador – de su intervención:

EL PRINCIPIO COOPERATIVO

del Debate de Competición,

principio que podemos estructurar atendiendo a las categorías de CANTIDAD / CUALIDAD / RELACIÓN / MODO bajo las siguientes normas:

(1) MÁXIMA DE INFORMATIVIDAD:

Debatiente, haga usted que su contribución sea tan, pero no más, informativa como sea necesario teniendo en cuenta los objetivos del estadio introductorio o refutador o interrogativo o conclusivo en el que se encuentre.

(2) MÁXIMA DE VERACIDAD:

Debatiente, trate usted que su contribución sea verdadera, siguiendo

(2a) LA SUBMÁXIMA DE LA HONESTIDAD INTELECTUAL:

Debatiente, renuncie a decir falsedades a propósito (por ejemplo, inventándose datos o tergiversando gráficas para que cuadren con su línea) y,

(2b) LA SUBMÁXIMA DE LOS INDICIOS:

Debatiente, no enuncie aquello (ideas / principios / teorías / datos / elementos constituyentes de un fenómeno o problema) de lo cual carezca de pruebas adecuadas o de indicios apropiados (ya sean de naturaleza

lógica [porque se apoye en un razonamiento bien construido] o empírica [porque cuente con la suficiente {aunque no teóricamente definitiva} justificación y documentación de cuantos datos exponga]).

(3) MÁXIMA DE LA RELEVANCIA:

Debatiente, sea **relevante**;

esto es, que su contribución resulte apropiada a los fines inmediatos de la intervención en que se encuentre: seductor introduciendo / convincente y crítico refutando / pertinente preguntando / resolutivo contestando / esclarecedor concluyendo.

(4) MÁXIMA DE LA PERSPICUIDAD:

Debatiente, sea **perspicuo**;

esto es, ni oscuro / ni ambiguo / ni innecesariamente prolijo / ni desordenado, dejando bien explícita la contribución que está llevando a cabo y con una celeridad razonable que incluya puntuales momentos sosegados para afianzar lo ya dicho; la cortesía del debatiente es la claridad, la pertinencia y la estructura.

(5) MÁXIMA DE LA DEPORTIVIDAD:

Debatiente, compórtese antes, durante y después del encuentro de forma **elegante**;

esto es, evite los insultos, el desprecio, invadir el espacio de los rivales, tratar a cualquier persona de forma inadecuada, ser un mal compañero de equipo, no aceptar de forma equilibrada las derrotas (lo que no impide proceder con la reclamación pertinente si así se estima oportuno), y, en definitiva, procure que la educación y el juego limpio forme parte de su estilo.

(Completando a Grice nos gustaría añadir:)

(6) MÁXIMA DE LA CREATIVIDAD:

Debatiente, sea **creativo**;

esto es, en la medida de que no sea un obstáculo importante para su objetivo deportivo de ganar encuentros, acepte el reto de ensanchar el horizonte argumentativo – persuasivo - comunicativo del Debate de Competición: no repita la misma introducción ante el mismo rival o ante el mismo juez o ante el mismo auditorio – lo que le obligará a tener preparadas varias versiones para cada postura y a saber construir una nueva rápidamente en medio del torneo -; no mantenga la misma línea argumental a lo largo de todo el torneo, resérvese otras maneras de solucionar el tema del debate para las fases finales – lo que le exigirá el esfuerzo preparatorio extra de fabricar al menos dos e idealmente tres líneas para cada postura -, esto le garantizará sorprender a sus rivales y no aburrir a los jueces y al auditorio; no repita siempre las mismas evidencias para cada argumento – para lo cual deberá disponer de un dossier bien nutrido de información pertinente -, lo que le garantizará sorprender a rivales que hayan podido ver algún encuentro suyo anterior y exhibir ante los jueces una capacidad investigadora excelente; formule preguntas demoledoras directamente relacionadas con lo que ha dicho el refutador rival, de esta manera mostrará a los jueces que no las tenía preparadas de casa; finalice la conclusión dándole la vuelta al posible artificio introductorio con el que haya comenzado el equipo rival o a su eslogan, exhibiendo así un ingenio superior; que cada componente del equipo esté entrenado en más de una función (que no se haya especializado en solo introducción o solo primera refutación o solo segunda refutación o solo conclusión) para que puedan alterar su orden (si hay razones estratégicas que lo justifican, o simplemente para escenificar con otro estilo); finalmente, como equipo, no se conformen con enfoques similares a lo que ya se suele hacer, con planteamientos previsibles, atrévanse con pensamientos originales / líneas heterodoxas / planteamientos sorprendentes (al menos

pondrán fuera de juego al rival durante un tiempo, posiblemente los jueces agradecerán no volver a oír otra vez más o menos los mismos argumentos de todo el torneo y valoren la novedad, quizás no lo suficiente como para ganar el encuentro, lo que no impedirá haber disfrutado de y aprendido con la experiencia). (Dependerá del estilo de cada equipo cómo resolver una posible colisión entre cierta manera hartamente peculiar de llevar a cabo la máxima de la creatividad y alguna de las máximas anteriores; para un equipo ciertamente creativo el límite estará no en las cinco primeras máximas sino en el Reglamento del Torneo; incluso en el caso de haber colisión con el Reglamento siempre se puede consultar previamente con la Organización del certamen si autorizan lo que se nos haya ocurrido hacer).

Cuando un debatiente D asevera o expresa que *p* ante cierto auditorio A – al menos el equipo rival y los jueces –, normalmente no se está comprometiendo con la transmisión como implicatura conversacional del contenido no aseverado de que D sabe que *p*; pero sí se está comprometiendo con la *implicatura debatística* de que D puede justificar *p* ante A mediante recursos relacionados con conocimiento pertinente de calidad en el caso de las aseveraciones y mediante recursos relacionados con provocar en el auditorio evaluador ciertos estados experienciales pertinentes para que empaticen o conecten con la línea que se defiende. (No podemos obviar el hecho de que en el caso del discurso que no sigue la ortodoxia argumentativa la justificación de cada pieza vendrá dada especialmente por su contribución al sentido completo de la línea que se defiende; por lo que en ocasiones el porqué se dijo o se hizo algo quedará claro no en el momento en que se manifestó o escenificó sino en una iluminación posterior.) Es decir, apoyarnos en conocimientos sobre lo que aseveramos y apelar a experiencias sobre lo que expresamos forma parte de

cómo nos comunicamos cuando jugamos a debatir compitiendo; un juego eminentemente cooperativo, pues los debatientes tratan de satisfacer la necesidad de quien trata de entenderles.

En definitiva, los encuentros deportivos de Debate podemos concebirlos como un tipo de actividad cooperativa entre agentes racionales agrupados por equipos enfrentados que interactúan (bajo propósitos cooperativos) al menos ante unos jueces evaluadores, con la posibilidad de que pueda haber público presente. Por lo que todo análisis del debatir quedaría enmarcado dentro del área de conocimiento de la Teoría de la Acción. Dicha praxis involucra intereses comunicativos comunes: en primer lugar, entre los componentes de cada equipo de cara a investigar – construir – exponer una línea argumental potencialmente convincente, y, en segundo lugar, entre los equipos participantes en un encuentro de cara a proceder de acuerdo a unas normas específicas previamente establecidas y asumidas por los participantes en una especie de contrato que se firma mediante la inscripción en el torneo. Para que el intercambio comunicativo tenga un funcionamiento feliz, esto es, para que se cumplan las expectativas que generan en el auditorio antes de empezar un debate, se espera de los participantes en el mismo que obligatoriamente cumplan con las exigencias de veracidad y deportividad, y harían bien en regirse por la consecución de la informatividad, la relevancia, la perspicuidad y la creatividad: todas estas **MÁXIMAS debatísticas** constituyen el Principio Cooperativo del Debate de Competición.

Todo esto nos lleva a formular la siguiente máxima debatística general de carácter epistémico y estético, la **REGLA DEL CONOCIMIENTO Y DE LA EXPRESIVIDAD**:

Debatiente, puede *enunciar* o *expresar* que p solamente si (i) puede *justificar* que p y (ii) p tiene sentido en el conjunto de su discurso.

De esta manera, el juego de participar en un torneo de Debate es una actividad que por ser deportiva presenta la dimensión competitiva, pero se trata de un tipo de competición marcada por la función comunicativa de la cooperación. Los debatientes son deportistas que compiten cooperando (con sus compañeros, con sus adversarios y con los jueces).

Hemos tomado de Manuel Pérez Otero (2009) denominar la segunda submáxima de calidad como ‘de los indicios’, y de haber seguido al completo a este autor podríamos haber redactado dicha submáxima de la siguiente manera: Diga solamente aquello de lo que tenga indicios apropiados. No nos hemos servido de esta fórmula para evitar una posible interpretación de la misma como que impide el recurso a un *discurso afectivo*, pues, en el desarrollo del mismo, se puede llegar a decir cosas de las cuales se carece estrictamente hablando de un indicio apropiado (dado que no se apela, o no principalmente, o solo en cierta medida, a encadenamientos lógicos y datos empíricos de enjundia académica sino a sensaciones / anécdotas / historias / perspectivas / emociones / sentimientos / experiencias / imágenes mentales). De ahí que nos hayamos decantado por una fórmula que tan solo prescribe una base de PRUEBAS **adecuadas** / INDICIOS **apropiados** para todo aquello que *enunciemos*, moviéndonos bajo el supuesto de que enunciar tiene que ver con proferir emisiones constatativas - declarar / describir / aseverar algo de tal manera que lo declarado / descrito / aseverado sea o bien verdadero o bien falso y, además, yendo acompañado de una justificación que permita a un escuchante competente y razonable aceptar lo enunciado como parte que encaja en un discurso con sentido -; además, hemos especificado que aquello que se enuncia en un encuentro de Debate pueden ser artefactos intelectuales de los tipos IDEAS / PRINCIPIOS / TEORÍAS

/ ELEMENTOS constituyentes de un fenómeno o problema / DATOS, dejando fuera todo aquello susceptible de ser expresado en un discurso afectivo. No afirmamos que en un debate solo se hable en base a algo comprobable de carácter lógico o científico o jurídico o histórico, sino que si se enuncia que se constate; dejando hueco para la *expresión afectiva*. Excluir del debatir el *afectar*, creyendo que solo se debate intercambiando información fáctica adecuadamente enlazada en una estructura lógica, supone concebir el Debate de Competición bajo el modelo enunciativo y el paradigma cognoscitivo, cuando, además de estas dimensiones enunciativa y cognoscitiva contiene las posibilidades que ofrecen el modelo afectivo y el paradigma creativo: debatir mediante la *creación* de ESTADOS **afectivos** / IMÁGENES **mentales** y la *recreación* de SENSACIONES / EXPERIENCIAS no es incompatible con *enunciar* CONOCIMIENTO, son estilos estratégicos distintos pero compatibles. Afectar y crear no son actividades menos racionales que enunciar y dar a conocer.

1.4.5. SEARLE

Searle aceptará el núcleo intencional del marco griceano pero sometiéndolo a crítica y revisión mediante la reformulación del planteamiento de Austin con un enfoque más social. Así, la Teoría de los Actos de Habla tiene en la figura del estadounidense John Searle a su versión ortodoxa, y en su texto Actos de habla (de 1969) su exposición más sistemática, donde teoriza sobre el lenguaje como cierta conducta racional gobernada por reglas aprendidas a utilizar por los hablantes en su período de adquisición de la competencia social. Estas normas comunicativas básicas son susceptibles de *explicación*

159

lingüística a partir de ciertas expresiones estandarizadas aprendidas mediante el uso que funcionan como *caracterizaciones lingüísticas* (1969: 14). Su hipótesis principal es que:

“Hablar un lenguaje es tomar parte en una forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas. Aprender y dominar un lenguaje es aprender y haber dominado esas reglas. [...] La forma que tomará esta hipótesis es que hablar un lenguaje consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer enunciados, dar órdenes, hacer preguntas, plantear preguntas, hacer promesas y así sucesivamente, y más abstractamente, actos tales como referir y predicar [...]. La producción o emisión de una oración-instancia bajo ciertas condiciones constituye un acto de habla y los actos de habla son las unidades básicas o mínimas de comunicación lingüística.” (1994: 22, 25 - 26.)

Hipótesis que aplicamos a nuestro objeto de estudio en el sentido de que debatir en torneos es tomar parte en una forma de conducta deportiva gobernada por reglas, y a mayor aprendizaje de las reglas mayor dominio debatiendo, siendo las unidades básicas que constituyen todo discurso bien a favor o bien en contra de un tema los distintos actos de habla que lo forman.

Una distinción pertinente que realiza Searle (en 1994: 42 – 43) y que conviene no perder de vista es la diferencia entre **REGLAS regulativas** – aquellas que regulan comportamientos preexistentes - y **REGLAS constitutivas** – aquellas que regulan y desarrollan nuevos comportamientos -.

El proyecto teórico de Searle descansa en el Principio de Expresabilidad, que sostiene que para cualquier significado que cualquier hablante quiera transmitir existirá

alguna expresión que lo exprese exactamente. Esto nos da garantías sobre la posibilidad de resolver cualquier reto que nos ponga cualquier organización de un torneo de Debate; con la salvedad de que no hay garantía (nos diría Searle, 1994: 29) de que produzcamos en los jueces todos los efectos que intentemos producir. Además, Searle nos advierte de que cabe distinguir entre lo que el hablante quiere decir de los efectos que intenta producir en sus oyentes; también nos pone sobre aviso de que todo lo transmitido porque se ha encontrado una fórmula que permite expresar lo que se quería decir no tiene por qué comprenderse por los demás. Asimismo, allí donde haya vaguedad / ambigüedad / no literalidad / no completud de las expresiones u otros casos de no decir exactamente lo que se quería decir habrá un déficit comunicativo. (Searle, 1994: 30). Lo que sí resulta teóricamente esencial para la comunicación lingüística es que:

“para todo posible acto de habla, existe un posible elemento lingüístico cuyo significado (dado el contexto de la emisión) es suficiente para determinar que su emisión literal constituye una realización de, precisamente, ese acto de habla. [...]

La hipótesis de que el acto de habla es la unidad básica de la comunicación, tomada juntamente con el principio de expresabilidad, sugiere que existe una serie de conexiones analíticas entre la noción de actos de habla, lo que el hablante quiere decir, lo que la oración (u otro elemento lingüístico) emitida significa, lo que el hablante intenta, lo que el oyente comprende y lo que son las reglas que gobiernan los elementos lingüísticos.”
(Actos de habla: 30.)

A continuación, vamos a explorar dichas conexiones en el mundo del Debate.

ESBOZO DE UNA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA DEBATÍSTICOS INSPIRADA EN SEARLE:

El LENGUAJE es una *conducta racional* gobernada por reglas constitutivas que se lleva a cabo mediante ACTOS DE HABLA – la emisión de elementos lingüísticos bajo ciertas condiciones -. De ahí que *debatir compitiendo* sea emitir ciertas instancias (mayoritariamente) lingüísticas (con la posibilidad también de otro tipo de instancias visuales u objetuales pero que funcionarían lingüísticamente) siguiendo cierta reglamentación y ciertas normas; es decir, *realizar* ACTOS DE HABLA **debatísticos**. En este sentido, nuestra hipótesis inicial es que el Debate de Competición es una *praxis intencional* gobernada por reglas. Esto se aprecia en el hecho de que cada equipo de debatientes cuando quiere comunicar su discurso en cuanto solución al reto planteado recurre según sus intereses a ciertos elementos lingüísticos (mayoritariamente, pudiendo servirse también de imágenes, objetos, pero que estarán insertados en la línea argumental en clave lingüística, como si fuesen expresiones) de tal manera que se produzca en la audiencia evaluadora determinados efectos; no estando garantizado el éxito en el cumplimiento del conjunto de propósitos. Dichas elecciones lingüísticas deben realizarse dentro del marco normativo que establece qué tipo de acciones se deben hacer / se pueden hacer / está prohibido hacer en un debate. Debatir difiere del hablar en general en el sentido de que algunas de las reglas debatísticas son formales, se han explicitado en un Reglamento (similar a los reglamentos de otros torneos previos); también existen normas tácitas que todo debatiente experimentado conoce. Que exista cierto grado de formalidad no impide la creatividad; cada debatiente, pero también cada equipo e incluso cada club, irá interiorizando cada directriz reguladora de una

cierta forma que con el tiempo puede favorecer la emergencia de un estilo propio de debatir (de cada debatiente, de cada equipo, de cada club e incluso de cada área geográfica – no se debate igual en Almería que en Córdoba, en Andalucía que en Galicia, en España que en México -). Tanto las normas explícitas como las pautas tácitas dejan espacio a la imaginación, al riesgo, a las salidas por la tangente, en definitiva, a las novedades, que pueden terminar como aciertos o como errores; la única diferencia es que de los aciertos se aprende menos. Si entendemos las pautas tácitas como guías para el buen debatir y las normas explícitas como obligaciones, solamente la violación de las formales conlleva la conclusión de que el infractor merece una penalización (según lo estipulado en el propio reglamento) o en el caso de ser agudo el incumplimiento determinar que el sujeto en cuestión en realidad no estaba debatiendo; con todo, saltarse la inercia implícita puede suponer la pérdida del encuentro. Las reglas que rigen el Debate de Competición son constitutivas, pues no solo nos dicen (*nos regulan*) cómo debemos comportarnos y cómo no debemos comportarnos debatiendo, sino que sobre todo dicen (*definen*) nuevas formas de comportamiento: el Debate Parlamentario, el Debate Académico y demás variantes del Debate de Competición. Una segunda diferencia entre el debatir y el hablar en general es que los debatientes son mucho más conscientes que los hablantes de las reglas que están siguiendo. Como cada regla o conjunto de reglas debatísticas regulan y definen diferentes tipos de acciones de Debate a partir de distintas condiciones para su realización, en el juego concreto del Debate Académico se dan diferentes tipos de acto de habla debatístico: *introducir / refutar construyendo / interpelar / contestar / refutar desmontando / concluir*; teniendo en cuenta que cada tipo de acto de habla debatístico no se escenifica exactamente igual estando el equipo a favor o en contra de la postura. Las distintas características concretas que diferencian a cada tipo de acto de habla debatístico obedecen a distintos

contextos de preferencia, circunstancia que conlleva, asimismo, diferencias intencionales en cada tipo de intervención. Cada tipo de acto de habla debatístico es un acto ilocucionario, pues su expresión va acompañada de la realización de cierto tipo de acción: según sea el caso estaremos haciendo una introducción o una primera refutación o una pregunta o una respuesta o una segunda refutación o una conclusión. De esta manera, podemos afirmar que cada fase de un encuentro de Debate posee su propia fuerza ilocucionaria. Para poder apreciar las diferencias conviene realizar la siguiente distinción: en cada acto de habla debatístico podemos encontrar (i) ciertos elementos que nos informan sobre los rasgos que configuran las distintas proposiciones presentes – los **INDICADORES proposicionales** (cosas como el modo de usar las distintas formas nominales y predicativas) -, y, (ii), también otros elementos que nos informan sobre cómo cabe entender cada transmisión de significado a partir de ciertas intenciones, es decir, su contribución al discurso – los **INDICADORES de función** (cosas como la entonación / conjugación empleadas) -. Todo lo emitido y escenificado en un debate está conectado con una serie de supuestos. De ahí que la significación contenida en una línea argumental queda determinada por su contexto. Este hecho semántico debe guiar la actuación de cada equipo de Debate (y especialmente la del introductor y la del conclusor) de cara a asegurarse ser comprendidos por los jueces: a estos les debe quedar suficientemente claro el trasfondo de lo comunicado. El rasgo definitorio del significado debatístico es su intencionalidad. Cuando un debatiente se expresa bajo ciertas intenciones algo que facilita su cumplimiento es involucrarse con ciertos hechos y circunstancias, a saber: (1) **CONDICIONES preparatorias** (cosas como que las personas prestas a debatir y a evaluar sean las que deberían estar precisamente en ese encuentro, que nadie haya preparado otra postura u otro tema por equivocación); (2) **CONDICIONES de sinceridad**

(respecto a las pruebas de lo afirmado y a la actitud moral ante el otro equipo – no decir a propósito que dijo lo que no llegó a decir / no tergiversar -); (3) **CONDICIONES esenciales** (como los distintos compromisos que el debatiente adquiere cuando se dispone a introducir o a refutar o a interrogar o a concluir). También existen una serie de reglas constituyentes de los actos de habla debatísticos: (1) **REGLA DEL CONTENIDO PROPOSICIONAL - EXPRESIVO**: (simbolizando ‘p’ ‘cualquier proposición’ y ‘e’ ‘cualquier estado afectivo o experiencial expresable’) p debe proferirse y e debe expresarse solo en el contexto de una oración insertada dentro de un discurso a favor o en contra de un tema t, cuya preferencia predica (en el caso de p) y expresa (en el caso de e) algún contenido susceptible de ilación con un futuro acto (bien de naturaleza proposicional o expresiva) x realizado por el debatiente D o por sus compañeros de cara a construir una línea argumental en equipo; (2) **REGLA PREPARATORIA**: p debe proferirse y e debe expresarse solo si el oyente A espera futuros actos x / y / z del equipo de D conectados con p y con e según el curso normal de los acontecimientos en un debate; (3) **REGLA DE SINCERIDAD**: p debe proferirse y e debe expresarse solo si D o algún compañero suyo tiene la intención de hacer x / y / z; y (4) **REGLA ESENCIAL**: La preferencia de p y la expresión de e suponen la obligación de hacer x / y / z. Aunque los actos de habla en general pueden ser o bien directos o bien indirectos, los actos de habla debatísticos tienden a ser directos: lo que se dice suele coincidir con lo que se quiere decir, o al menos el debatiente habla y actúa con ese propósito de coincidencia; es más, deberían ser *explícitamente directos*, en el sentido de que tras la preferencia de varias proposiciones y tras la expresión de varias actitudes emitidas bajo la misma finalidad discursiva lo aconsejable sería dejar bien claro a los jueces qué se ha querido decir y expresar con lo que se ha comunicado;

esta explicitación sustituiría la necesidad de que el oyente evaluador tenga que reconocer por sí solo la intención del debatiente de producir en él cierto efecto, pues si de lo que se trata con la persecución de dicho efecto es lograr que el evaluador sea convencido la explicitación directa ya se estaría llevando a cabo precisamente para que el juez capte la contribución que hace al conjunto del discurso la fuerza ilocucionaria de lo que se acaba de proferir o expresar; con todo y con eso, cuanto mayor sea el conocimiento del oyente evaluador acerca del contexto que rige las preferencias y las expresiones que se comunican más y mejor capacitado estará para evaluar la pertinencia del discurso y la idoneidad de su puesta en escena de cara a resolver el problema sobre el cual se debate. Nuestros estados mentales también quedan definidos por la intencionalidad. De ahí que el lenguaje (verbal y no verbal) y el recuso en clave lingüística de imágenes y de objetos es lo que permite a un equipo de Debate comunicar a sus rivales, a los jueces y al auditorio el modo cómo han resuelto bien desde la postura a favor o bien desde la postura en contra un reto discursivo relativo a cierta parcela problemática de nuestra realidad: con ese conjunto de reglas y parámetros que definen cierto tipo de comportamiento como Debate de Competición aprendemos a comunicar posibilidades de percibir y experimentar el mundo (con independencia de que haya coincidencia o no con nuestra posición personal previa a la investigación sobre una cuestión susceptible de ser debatida). En definitiva, al tratarse de una conducta deportiva basada en tener y saber exponer razones para comunicar un discurso, la praxis debatística es una actividad marcada por la racionalidad de sus participantes. Debatir supone practicar un tipo de deliberación deportiva en la que es esencial tanto apelar a razones como el adecuado encaje entre la escenificación y la apelación para suscitar en unos jueces la creencia de que lo dicho y hecho por un equipo posee más valor que lo expuesto por el equipo rival. Las distintas preferencias que hay

que predicar y experiencias expresar para hacer una introducción o una argumentación o una refutación o una interpelación o una contestación o una conclusión son casos de actos ilocucionarios, actos ilocucionarios que se pueden encuadrar en la siguiente taxonomía: (1) **ACTOS DEBATÍSTICOS comisivos**: son aquellos actos ilocucionarios (propios de la introducción o del cierre de la primera refutación) cuyo objeto es comprometer al equipo de Debate con futuros cursos de acción encaminados a ir construyendo cierto discurso; la dirección de ajuste es desde el mundo a las palabras y el tipo de estado mental implicado es el de los propósitos; pertenecen a esta clase fórmulas expresivas del estilo 'les demostraremos que ...' / 'en la siguiente refutación desarrollaremos el argumento ...' / 'en cuanto mi equipo encuentre la evidencia que necesito ampliaré la contestación que acabo de darle'; (2) **ACTOS DEBATÍSTICOS representativos**: son aquellos actos ilocucionarios cuyo objeto es comprometer al equipo de Debate con que algo es el caso, es decir, con la verdad de las proposiciones que afirman, de ahí que el compromiso lleve consigo aportar cuanta información adicional sea necesaria para justificar lo que se sostiene; su dirección de ajuste va desde las palabras al mundo y lo que se expresan son creencias; pertenecen a esta clase todas aquellas fórmulas expresivas en la órbita de *creer* / *deducir* / *concluir*; (3) **ACTOS DEBATÍSTICOS directivos**: son aquellos actos ilocucionarios cuyo objeto es comprometer al debatiente con el logro de que el equipo contrario haga algo; la dirección de ajuste va desde el mundo a las palabras y lo que se expresa es un deseo o aspiración; pertenecen a esta clase fórmulas expresivas vinculadas a *preguntar* / *pedir* / *invitar* / *retar* / *desafiar* / *provocar*, como cuando se formula una pregunta para poner en apuros o conseguir exteriorizar una debilidad del debatiente del equipo contrario en plena refutación, pero también (aunque no quede muy elegante) como cuando en el uso de la palabra se invita al equipo contrario a que coja cierto objeto con la

intención de posteriormente decir algo previamente preparado en el caso de que alguien del equipo contrario entre al juego, o como cuando (saltándose las reglas o rozando su incumplimiento, según lo redactado en el reglamento en cuestión) se pide al auditorio la colaboración de alguna forma; (4) ACTOS DEBATÍSTICOS **expresivos**: son aquellos actos ilocucionarios cuyo objeto es comprometer al debatiente con que la apelación a ciertas experiencias o estados afectivos viene a cuento de cara a la construcción de un discurso convincente; y (5) ACTOS DEBATÍSTICOS **declarativos**: son aquellos actos ilocucionarios cuyo objeto es comprometer al concludor con la realización con éxito de la correspondencia tanto del contenido proposicional proferido por su equipo con la realidad como del contenido afectivo-experiencial expresado por su equipo con la pertinencia de haber expresado lo que cabía expresar de cara a que cierto discurso sea convincente; asimismo, el concludor debe comprometerse con explicarnos por qué el contenido proposicional del equipo contrario no se corresponde con la realidad, (explicación que solo puede servirse de lo ya dicho por sus refutadores) ni su contenido expresivo viene a cuento con lo que se espera desde su posición; el concludor *declara* la idoneidad de lo comunicado por su equipo y la falta de idoneidad discursiva del equipo rival. Una conclusión final (que engloba distintos elementos) se puede extraer: (a) no existe un número indeterminado o infinito de juegos debatísticos o usos del lenguaje compitiendo en torneos de Debate; si adoptamos el fenómeno ilocucionario como noción básica sobre la cual clasificar condiciones, reglas y actos de carácter debatístico, entonces existe un número limitado de acciones básicas que hacemos compitiendo en Debate: como componentes de un equipo exponemos frente a otro equipo y ante unos jueces cómo se resuelve cierto reto susceptible de deliberación dual tomando partido por una de las dos posturas en liza; (b) para ello nos comprometemos con desarrollar de forma justificada cierto discurso: predicando en base a evidencias

ciertas proposiciones y expresando ciertas actitudes; (c) asimismo intentamos conseguir ciertas cosas del equipo contrario (como que hable más de ciertos asuntos y menos de ciertos otros en función de nuestros intereses y en contra de los suyos); (d) y todo ello para que a través de nuestras emisiones demos lugar a que los jueces finalmente se sientan más convencidos con nuestra propuesta que con la del equipo contrario.

(Para la construcción del anterior fragmento nos hemos servido de los textos de Searle Actos de habla y “Una taxonomía de los actos ilocucionarios” y del artículo de Juan José Colomina “Convencionalidad, intencionalidad y significado: las teorías del significado de Grice y Searle”).)

(Aclaración técnica: aunque la anterior exposición se ha llevado a cabo bajo el propósito de trasladar fielmente lo teorizado por Searle al mundo del Debate, de alguna regla y clase de acto no ha podido realizarse una traducción, por no encajar en lo que suele acontecer en los torneos; se ha optado por precisar contenidos relativos a hechos que sí se dan debatiendo y que no entren en colisión con el espíritu de la versión de Searle de la Teoría de los Actos de Habla.)

1.4.6. DAVIDSON

El estadounidense Donald Davidson (1917 – 2003) llevó a cabo un esclarecedor proyecto filosófico en el que procuraba dar cuentas del entramado conceptual mente – lenguaje – mundo – conocimiento - acciones – interpretación, amplitud conceptual respecto a la cual acabaría teniendo una perspectiva causalista sin dejar de ser racional en cierta medida holista y desde una posición más bien naturalizada a la par que humanista de la Filosofía. Para nuestros intereses nos fijamos en sus obras Ensayos sobre acciones y sucesos (de 1980), donde desarrolla una teoría de la mente y de la acción que vincula las razones como causas con las acciones como efectos, y De la verdad y de la interpretación (de 1984), donde afirma que para entender al otro se debe dar un proceso de *interpretación radical*, tarea que requiere del intérprete la suposición de que tiene en frente un ASERTOR **consistente** respecto a la relación entre lo que profiere y lo que cree, a la par que **correcto** respecto a sus propios criterios, esto es, que quien nos habla es un sujeto racional. De esta manera, precisamos saber qué condiciones de verdad atribuye el hablante a cada oración que enuncia para conocer su significado. El problema epistemológico de fondo que plantea Davidson es que para aceptar teorías hace falta algo más que conocer unas cuantas condiciones de verdad, pues una teoría puede estar confirmada por la evidencia disponible y, con todo y con eso, ser falsa; se precisa, pues, la totalidad de la evidencia sensorial pasada, presente y futura para poder dar por verdadera dicha teoría (Davidson, 2001: 218). Esto supone cierta imposibilidad para debatir, pues un equipo davidsoniano siempre podrá no dar por buena la línea argumental contraria (que no deja de ser una microteoría) por faltarle evidencia sensorial; otra cosa será que pueda convencer a los jueces con esta estrategia. Quizá en el mundo del Debate

nos debamos conformar con un criterio davidsoniano más laxo respecto a lo de que para que una teoría pueda ser considerada verdadera debe ajustarse a la totalidad de la experiencia.

Intentemos extraer algunas conclusiones del material que nos ofrece Davidson reescribiéndolo desde una perspectiva que tiene en cuenta lo que acontece en el Debate de Competición (rebajando su modelo de interpretación radical a uno parcial y completando su condición para entender a un oyente de “tener la intención de interpretar las palabras del hablante como este pretendía emplearlas” [en Davidson, 1992: 138], con la condición de tener también la intención de interpretar las palabras y actos como de hecho se emplearon; es decir, no conformarnos con interpretar lo que se pretendió decir y hacer sino centrarnos en lo que efectivamente se realizó):

ENSAYO SOBRE ACCIONES DEBATÍSTICAS Y SOBRE SU INTERPRETACIÓN DESDE UN MARCO DAVIDSONIANO.

La acción humana queda explicada y descrita por conceptos causales tales como ‘intencionalidad’ / ‘agente’. Asimismo, también en el mundo del Debate de Competición, donde se pueden invocar conexiones causales para explicar lo que ha sucedido en un encuentro. En concreto, las razones para introducir / argumentar / refutar / interrogar / contestar / concluir de cierta manera acorde a la propia línea argumental serían las causas de dichos comportamientos (efectos, a su vez, de los motivos discursivos). De ahí que parte central de la tarea del introductor hablando en futuro y del conclusor hablando en pasado sea explicar la actividad intencional del equipo en cuanto discurso que se va a

construir o que se ha construido en función de las razones que se tienen. Si el debatiente actúa de cierta manera y no de otra es porque el contenido proposicional de las creencias explicativas que predica y el contenido afectivo que expresa son unos y no otros, contenido predicado y expresado que viene motivado por suponer a juicio del equipo en cuestión que esa es la fórmula adecuada para convencer a los jueces acerca de su mejor discurso respecto al otro equipo en relación a un reto deliberativo. Reto que podrá resolverse con líneas argumentales de distinta fuerza, pero que una línea argumental sea la más fuerte no implica necesariamente que tenga que ser la razón que el equipo considera que proporciona los mejores motivos para actuar en determinado encuentro, (pues quizás ante cierto tipo de rivales convenga competir con cierto estilo y con otros rivales pues con otro; o simplemente no interese exhibir los argumentos más fuertes al principio del torneo). Toda actuación de un debatiente es susceptible de algún tipo de descripción intencional; también cuando se separa de la disciplina del equipo y actúa libremente. Cuando un comportamiento de un debatiente nos parezca extraño, raro, extravagante, carente de sentido, incoherente, o quizá ni siquiera reconozcamos en ese comportamiento una acción discursiva, el conocer su razón nos coloca dicho acto dentro de un marco descriptivo en que resulta al menos más familiar, y posiblemente dentro de un contexto valorativo amplio, y esta descripción interpretativa incluye algunas de las creencias, actitudes, metas, fines del debatiente; es decir, hay que captar las intenciones de la actuación discursiva en su contexto de reglas, costumbres, convenciones y expectativas. Dos conclusiones emergen de lo anterior: (i) el debatiente en modo escucha ante un debatiente en acción debe prestar especial atención a interpretar sus motivos, para, de esta manera, poder entenderle, y así poderse adelantar con alguna pregunta, y poder preparar una línea de ataque a sus supuestas debilidades; y (ii) aunque los jueces no están obligados a realizar

un sobreesfuerzo hermenéutico (y más bien deben recibir todo bien claro), para evaluar con cierto grado de entendimiento, y sobre todo para realizar su comentario final con calidad didáctica, harían bien en procurar percatarse del trasfondo intencional de cada debatiente. Y es que durante todo debate hay propósitos, normas, deseos, hábitos que encauzan cierta dirección y cierta forma a toda la empresa, y hay un suministro continuo de información sobre lo que está pasando y sobre lo que no está pasando en el encuentro, y acorde a esta información cada equipo va regulando y ajustando su actividad debatística. Los participantes de un encuentro pueden suponer que para ambos equipos las mismas expresiones de la cuestión sobre la que se debate deben ser interpretadas de la misma manera, pero esto no tiene por qué ser así; de ahí que a lo largo de toda la contienda dialéctica la comprensión del discurso del otro exija un esfuerzo serio de interpretación (no tanto como radical porque el límite temporal lo impide, pero sí de calidad). Debatir, ciertamente, es una actividad compleja. Complejidad que se aprecia en el hecho de que el proceso de su interpretación implica que: (1) el debatiente (poseedor de una mente que debe concebirse bajo el principio constitutivo de la racionalidad) sabe lo que quiere transmitir con sus acciones debatísticas; (2) al mismo tiempo, el debatiente, si desea ser entendido por el equipo rival y por los jueces, ha de proporcionar las claves necesarias, empleando adecuadamente los materiales debatísticos – distintas estrategias de índole argumentativo, persuasivo y comunicativo –; y, (3) la autoridad del debatiente asertor y expresivo sobre su propia mente deriva de y presupone un contexto público interpretativo: el auditorio. El juez intérprete debe ser consciente de que incluso antes de que adquiera la posición evaluativa sus creencias relativas al tema ya están ahí presentes, por lo que debe comprometerse con una actitud de honestidad evaluadora; debe ceñirse al hecho comunicativo de que toda emisión en un debate cumple una función

argumentativa susceptible de recibir un valor en su tarea interpretativa en términos de los criterios evaluativos previamente explicitados en el reglamento. Todo esto queda sintetizado en el PRINCIPIO DE CARIDAD (que descansa en la debida consistencia y corrección que debe regir el actuar de los debatientes), presupuesto metodológico que se divide en dos condiciones para la interpretación: (a) EL PRINCIPIO DE COHERENCIA: el debatiente escuchante y el juez deben suponer cierta consistencia lógica en el pensamiento del debatiente; y (b) EL PRINCIPIO DE CORRESPONDENCIA: el intérprete del debatiente debe suponer en él la voluntad de estar dando respuesta al mismo reto común planteado. Ningún pensamiento es un átomo independiente, y esto se aprecia especialmente en el mundo del Debate, en la construcción en equipo de un discurso y en su exposición dependiente de las intervenciones del equipo contrario, así como en las imprevisibles conexiones que pueda efectuar el juez intérprete.

CONDICIÓN DE LA INTERPRETABILIDAD EVALUATIVA DE LA INTENCIONALIDAD DEBATÍSTICA: Es necesario cierto grado de *externismo mental-lingüístico* para poder explicar tanto cómo el debatiente-hablante adquirió el lenguaje y cómo el juez-intérprete puede identificar las proposiciones predicadas y las actitudes expresadas en el debate; externismo que cabe hacer compatible con el *internismo mental-lingüístico* que supone defender que poseemos conocimiento sobre la propia mente admitiendo que lo que pensamos y decimos no está fijado exclusivamente por lo que sucede dentro de mi cabeza; este factor social irreductible determina el curso del debate en el sentido de que, (1) por un lado, si el debatiente hablante y agente desea ser entendido ha de pretender que sus palabras, gestos y actos se interpreten, y sean por tanto interpretables, en cierta *dirección discursiva* (intención que puede verse satisfecha con independencia de que sus palabras o cosas a las que recurra sean usadas como lo hacen los demás, siempre y cuando funcione su

escenificación); y, (2) por otro lado, (a) si el debatiente rival en estado de escucha interpretativa desea refutar lo dicho y hecho por el debatiente activo tendrá que esforzarse en entenderle, por lo que (b) si el oyente (ya sea debatiente escuchante o juez evaluador) desea entender al debatiente hablante-agente debe tener la intención de interpretar las palabras y acciones del orador actuante no solo como este pretendió emplearlas sino sobre todo como de hecho las empleó: ¿cómo vas a refutar o evaluar a un debatiente si no lo entiendes?; cierto que el debatiente hablante-agente debe poner de su parte para hacerse entender, pero para evitar dos discursos paralelos de los dos equipos sin conexión entre ellos ambos deben poner de su parte para entenderse mutuamente, y, asimismo, para que la evaluación pueda descansar en una decisión bien justificada también debe poner de su parte; no se les exige a los oyentes de un debate que se conviertan en hermeneutas radicales pero sí que lleven a cabo una interpretación parcial: acorde a las pretensiones de lo dicho y hecho, y en el contexto de las limitaciones propias de un encuentro reglamentado.

(La construcción del anterior texto descansa en las obras de Donald Davidson Ensayos sobre acciones y sucesos, De la verdad y de la interpretación y Mente, mundo y acción, así como en el artículo de Cristina Corredor “Las tradiciones continental y analítica en filosofía: algunos puntos de encuentro y desencuentro”).

Cristina Corredor (en 2013: sección 2.3) nos explica que existe, a pesar de sus diferencias, cierto paralelismo entre las posiciones de Gadamer y Davidson, lo que aumentaría el peso de la tesis que nos servimos de María G. Navarro de cierta conexión entre los postulados hermenéuticos de Gadamer con esa filosofía analítica posclásica

centrada en los usos argumentativos, pragmáticos, retóricos del lenguaje; consistiendo dichas coincidencias en que ambos (y no podemos olvidar que se leyeron mutuamente) consideran que (i) el pensamiento requiere del lenguaje, (ii) un lenguaje básicamente comunicativo, (iii) cuya intersubjetividad nos hace estar en el mundo, por lo que (iv) nuestro asunto (el de todos nosotros) sería el mundo en sí mismo (Corredor, 2013: 86, 105). El diálogo entre dos tradiciones distintas es posible. También el debate. Nosotros nos quedamos con que desde la intersección gadameriana-davidsoniana podemos decir que la experiencia de debatir compitiendo bajo su modalidad académica nos sirve para explicar y comprender el papel fundamental de lo lingüístico en el pensar acerca de cualquier complejidad sobre la que se quiera primero investigar en profundidad para pasar luego a su dilucidación mediante una confrontación pública, cuya convincente interpretación tanto en un sentido favorable o contrario respecto hacia cierta tesis se puede comunicar ante los demás, precisamente porque compartimos un mundo, cuyos distintos problemas constituyen el punto de encuentro de los debatientes en torno a una praxis reglamentada que va adquiriendo ya el peso de una tradición.

1.4.7. BRANDOM

El estadounidense Robert Brandom (nacido en 1950) está llevando a cabo un trabajo muy interesante en *Semántica Inferencial* desde una órbita explícitamente pública – el significado de una expresión queda determinado por cómo funciona en las inferencias – en sus obras Haciéndolo explícito (de 1994), Articulando razones: una introducción al

inferencialismo (de 2000) y Entre decir y hacer: hacia un Pragmatismo Analítico (de 2008). Y precisamente sus investigaciones en el campo de la *comprensión inferencial* de los conceptos le ha llevado a priorizar el modelo contextual sobre el intencional, (como si hubiese un conflicto irresoluble entre ambas perspectivas, [cuando todo estado intencional emerge siempre en diálogo]). Brandom postula la existencia de distintas maneras de interpretar; en concreto indica los siguientes tipos: (1) *interpretación de dicto* - sobre el propósito del autor del texto, rastreable en su compromiso con sus pruebas a favor de su declaración -; y (2) *interpretación de re* - sobre lo que se sigue realmente del texto -, habiendo (2a) una interpretación de re **inmediata** – acerca de compromisos inferenciales reconocidos por el intérprete - y (2b) una interpretación de re **de traditione** – acerca de un contexto inferencial elaborado por autores que confluyen en y operan desde un punto de vista común – (Corredor, 2013: 107 – 108). Se puede etiquetar el *inferencialismo* de Brandom como un caso de *Pragmatismo Analítico* de corte **racionalista y funcionalista**.

Pasamos a reescribir a Brandom con la mirada puesta en el Debate (siguiendo la exposición de Cristina Corredor en “Las tradiciones continental y analítica en filosofía: algunos puntos de encuentro y desencuentro” y de Eduardo de Bustos en “Pragmática, contenido conceptual e inferencia”). Esta reescritura, para poder tener encaje en lo que sucede en un debate, renuncia a dos consideraciones de Brandom: la de tomar casi en exclusividad a la aserción como elemento caracterizado por habilitaciones discursivas – consideración que a juicio de Eduardo de Bustos (2003: 5) supone el punto más insostenible para admitir el inferencialismo brandomiano entre las teorías del significado -, y la de concebir de forma estrecha el concepto ‘inferencia’, como si la única inferencia relevante para la Semántica fuese la deducción – debilidad, asimismo, también denunciada por Eduardo de Bustos (2003: 6) -. Sea cual sea el tipo de acto de habla

177

debatístico realiza una contribución de sentido en el discurso, y además de los elementos deductivos existen otros componentes semánticos presentes en hechos comunicativos varios (tales como ciertos usos no asertivos del lenguaje, o cierta manera de recurrir a imágenes mentales, estados afectivos y hasta objetos físicos) que también permiten jugar a *inferir* en un sentido **amplio** de la expresión: incluyendo operaciones no prototípicas de lo que estudia la Lógica pero presentes en ciertas prácticas discursivas que buscan el conocimiento a través del intercambio lingüístico, sin perder de vista que debatiendo se logra llevar a cabo también procedimientos inferenciales quizás indirectos contando historias o manipulando objetos con afán narrativo o apelando a ciertas actitudes; esta maniobra de amplitud conceptual permite conciliar operaciones inferenciales y metafóricas (algo con lo que no estaría de acuerdo el inferencialismo brandomiano). (Este párrafo nos lleva a la conclusión paradójica de que nos vamos a servir de Brandom en contra de sus intuiciones; y es que en nuestras anteriores reescrituras de Austin, Grice, Searle y Davidson hemos llegado a decir cosas que estrictamente hablando estos autores nunca han sostenido, pero no hemos ido en contra de su perspectiva, nos hemos limitado a respetarla y proyectarla; ahora hemos tenido que rectificar la propuesta de Brandom en dos de sus puntos básicos [para que pudiese encajar con lo que de hecho pasa en el mundo del Debate], por lo que estaríamos violando sus principios teóricos; con todo, seguiremos con la exposición del siguiente pasaje [que ya no será una reescritura, sino una modificación, de Brandom] porque nuestro interés en esta primera parte de nuestra investigación es ofrecer un vocabulario técnico y un entramado conceptual que nos permita ir entendiendo las implicaciones teóricas del Debate de Competición para ya en la segunda parte comprender sus implicaciones prácticas [pero armados de una terminología precisa].)

HACIENDO EXPLÍCITO LAS RAZONES ARTICULADAS A TRAVÉS DE UN INFERENCIALISMO AMPLIO EN EL DEBATIR COMPETITIVO.

El significado de las expresiones se analiza en términos de su función inferencial. Así, en el Debate de Competición, el contenido de conocimiento de cualquier proposición o acto es una función de su papel inferencial en el discurso (como premisa o como conclusión o como unidad discursiva que realiza un aporte semántico a la construcción de una línea inferencial). Y este contenido conceptual o experiencial presente en cualquier tipo de inferencia o escenificación debatística puede llegar a comprenderse si participamos en un diálogo lo suficientemente rico como para poder interpretar (1) lo que el debatiente declarante y agente entendía de sus propias declaraciones y acciones (algo que se aprecia si atendemos a qué consideraba pruebas a favor de su línea declarativa) y (2) lo que efectivamente se sigue de su discurso, es decir, tanto (2a) lo que infiere el debatiente intérprete, asimismo lo inferido por el juez intérprete en su seguir el hilo discursivo de cierto equipo, como 2b) lo ya inferido por cierta tradición. Consecuencia social de lo anterior: el debatiente en su ir construyendo en público una *línea declarativa* tendrá que tener muy presente que no solo le basta con exponer un razonamiento que su equipo haya dado el visto bueno como contundente – eso será una condición necesaria para expresar ciertas creencias -, pues de todo lo que diga y haga no se seguirá solamente lo que les haya pasado por la cabeza en la fase preparatoria, también podrá inferirse lo interpretado por el equipo rival y por los jueces; por lo que se impone (a) un tener en cuenta en la fase preparatoria las posibles interpretaciones inferenciales que pueda realizar el equipo contrario, y buscar una defensa, y (b) un suplemento declarativo que fije como inferencia más

razonable la nuestra, (esto no convencerá a nuestros rivales, pero no es a ellos a quien hay que convencer, sino a los jueces); este añadido aporta suficiencia a la línea declarativa que ya gozaba de necesidad comunicativa (en el caso de haber superado los test de entrenamiento acerca de su idoneidad). Cada vez que usamos 'inferencia' no lo hacemos en el sentido estrecho de 'inferencia material entre contenidos proposicionales' sino en un sentido amplio donde expresiones metafóricas / elementos lingüísticos no proposicionales / actos / objetos pueden adquirir un ROL **inferencial**. En fin, que la propia dinámica del debate va constituyendo el contenido de conocimiento de las expresiones debatísticas, unos significados (conjunción de contenido proposicional y significación pragmática) sobre los cuales cada equipo adquiere su propio *compromiso discursivo*. Que cada equipo se responsabilice de la razonabilidad de su propia línea inferencial-expresiva (constituida por el conjunto tanto de aserciones como de actos) y de convencer sobre las incongruencias en la contraria impregna a toda la praxis debatística de un tono normativo. Cada equipo se responsabiliza de cada proposición que contengan sus aserciones y de cada acto que hagan que realicen una aportación inferencial al conjunto del discurso. Un equipo de Debate en modo declaración tiene que esforzarse especialmente en hacer ver la calidad, conocimiento, pertinencia, magisterio de los autores en los que se basa, para que de esta manera el juez intérprete pueda aceptar la validez de la línea declarativa exhibida (o al menos tendrá que reconocer que nuestra investigación está bien fundamentada), pues si conseguimos que en su fuero interno asuma la corrección de nuestro planteamiento estaremos ya a un paso de que lo dé por bueno (o al menos mejor que el de nuestros rivales – con eso nos basta -). De todo esto se sigue que también habrá que realizar un esfuerzo interpretativo del otro equipo para mostrar ante los jueces que ellos carecen de una base tan sólida como la

nuestra, de ahí que la pretensión de validez de su línea sea menos asumible que la nuestra. Asumir el *inferencialismo* **amplio** nos permite entender que la actividad intencional de los debatientes deviene contenido mediante procedimientos deductivos y también de otra índole (metafórica / no proposicional / experiencial / afectiva / objetual); así pues, cierto contenido representacional – agentivo – expresivo – creativo se va asignando a lo que decimos y hacemos mediante ciertos intercambios discursivos reglamentados con el otro equipo ante unos jueces a quienes pretendemos influir para que se decanten por nuestra línea inferencial en vez de la de nuestros rivales. De esta manera, las prácticas discursivas presentes en el Debate de Competición apuntan a la existencia de un tipo de *inferencia* **no deductiva** con la cual los debatientes, en conjunción con el recurso a las inferencias deductivas, persiguen producir cierto conocimiento favorable o contrario a cierta tesis presentada como reto a la vez que persiguen comunicarlo de tal manera que resulte convincente. En definitiva, el contenido de conocimiento resulta adscrito a las aserciones y al resto de actos de habla debatísticos en una competición de Debate a través de ciertas operaciones inferenciales ampliamente concebidas.

1.4.8. RAWLS Y EL PRINCIPIO DE PLURALIDAD

John Rawls (1921 - 2002) no pertenece a la Perspectiva Pragmática propiamente dicha pero sí a la concepción analítica de la Filosofía, y su objeto de estudio no es el lenguaje (en general o su dimensión comunicativa en particular), sino conceptos políticos

como ‘justicia’ / ‘igualdad’ / ‘libertad’; con todo, argumentar sobre qué principios de justicia deben regir la sociedad (para que sea democrática) se puede conectar con cualquier meditación actual (de corte antropológico y lingüística) sobre qué supone ser un individuo – un agente / un interlocutor – hoy; de ahí que podamos extrapolar su razonamiento sobre la naturaleza del sujeto moral (expresado en el parágrafo 3 de su obra de 1971 Teoría de la Justicia y que conecta ‘contrato’ con ‘pluralidad’ y ‘conformidad’) al ámbito del Debate (inspirándonos en Sandel, 2013: 13, 73):

CONDICIONES POLÍTICAS DEONTOLÓGICAS DEL DEBATE

El Debate no podría realizarse en un mundo donde existiera un solo sujeto; únicamente se puede debatir en una sociedad de seres que fueran distinguibles unos de otros. Los Principios del Diálogo (siendo el Debate de Competición la modalidad deportiva del diálogo) implican la Prioridad de la Pluralidad entre seres que cooperan entre sí desde el conflicto, pues cada individuo (o equipo de debate) tiene sus propios fines / intereses / concepciones (pretensiones conflictivas que en un debate vienen dadas por el sorteo de las posiciones).

1.5. EL PENSAMIENTO DIALÓGICO

El pionero en el tratamiento científico del diálogo fue el investigador ruso L. Yakubinski, quien (operando en San Petersburgo bajo el contexto de la Sociedad para el Estudio de la Lengua Poética) en 1923 publicó “Sobre la palabra dialogal”, artículo en el

que se analiza Diario de un escritor de Dostoyevski desde un enfoque dialógico (con anterioridad a los análisis de Vygotski, Volóshinov y Bajtín), y se introduce el concepto ‘géneros de la palabra’ para diferenciar entre las réplicas breves que caracterizan a los *diálogos cotidianos* y los monólogos extensos de la *palabra pública*. Este texto fundador del *dialogismo* descansa en la valoración pragmática tanto de la finalidad de los interlocutores como de las reacciones que provocan según cómo se perciban las intervenciones. De esta manera, el diálogo sería la forma básica de *intercomprensión* de interacciones verbales y paraverbales (subrayando Yakubinski la contribución relevante de los gestos y la entonación en el significado de lo que se comunica). (Bronckart & Bota, 2013: 81, 336, 366 – 368.)

Desde este punto de vista dialógico de Yakubinski, el Debate de Competición vendría a ser un tipo de comportamiento comunicativo donde unos equipos intercambian interacciones verbales-paraverbales que en cuanto estímulos desencadenan reacciones expresivas, una suerte de intersección entre la espontaneidad de los intercambios dialógicos cotidianos y la preparación del discurso monológico; de ahí que valorar en su justa medida un encuentro pasa por analizar la totalidad del encadenamiento de réplicas que constituyen un debate: el juez como analista y los debatientes como interlocutores que actúan con y responden a enunciados / tonos / mímica.

Quien estructuró y explotó estas consideraciones acerca de la palabra dialogal de Yakubinski fue el investigador ruso Valentín Nikoláievich Volóshinov (1895 – 1936), responsable de las siguientes obras científicas: “Más allá de lo social” (1925), “El discurso en la vida y el discurso en la poesía” (1926), El freudismo (1927), El marxismo

y la Filosofía del Lenguaje (1929), “La estructura del enunciado” (1930) y “Las fronteras entre la Poética y la Lingüística” (1930), en el contexto del Instituto de Historia Comparada de Lenguas y Literaturas Occidentales de Leningrado. Conocedor de Humboldt, influido por Brentano, Karl Bühler, la Gestalt y el neokantiano Ernst Cassirer y guardando gran similitud con su coetáneo el psicólogo social Vygotski (1896 – 1934) construyó un estimulante e iluminador enfoque sociológico en Ciencia del Lenguaje (centrado en la crítica al *saussurismo* [a su *objetivismo abstracto*] y la oposición al *formalismo* / el estudio del signo [a su carácter **ideológico**] y de la estructura del enunciado / y el análisis del fenómeno dialógico y de las características del discurso referido) caracterizado como *dialogismo*, influyendo en el Círculo Lingüístico de Praga (de los años treinta – cuarenta del siglo XX) y precursor tanto de la Semiótica como del Análisis del Discurso, asimismo de la Sociolingüística, e incluso se le puede conectar con la Gramática Generativa (respecto a la intuición formal del intérprete), asimismo con Wittgenstein (en el sentido de que el planteamiento de Volóshinov equivale a una refutación del primer Wittgenstein y a un antecedente del segundo): un pensador radicalmente fecundo e innovador en Ciencias de Lo Humano.

Los trazos que delimitan la Teoría del Enunciado de Volóshinov son: (1) todo enunciado contiene un **CONTEXTO espacial-temporal / situacional / axiológico** común a los interlocutores y *socialmente orientado*; (2) todo discurso se anticipa a su destinatario; (3) el LENGUAJE es fundamentalmente **dialógico**; (4) existe una diferencia entre el valor constante de los signos – su significado – y el sentido auténtico del enunciado – su tema (que presenta juicios de valor) –; (5) todo enunciado supone la escenificación de un acontecimiento, puesta en escena que conecta ideológicamente con una comunidad. (Capítulo 8 de Bajtín desenmascarado, de Bronckart y Bota, 2013.)

A nosotros lo que nos interesa es su *análisis* **fundacional** sobre la palabra del otro dentro de una concepción dialógica del lenguaje, pues si *hablar* es básicamente *dialogar* entonces estudiar rigurosamente tipos de habla dialogada (en nuestro caso, el Debate Académico) nos proporcionará rasgos definitorios del lenguaje: el Debate de Competición como un modelo para la Ciencia del Lenguaje.

Dejamos aparecer algunos fragmentos volóshinovianos de El marxismo y la Filosofía del Lenguaje:

“Donde hay un signo, hay ideología. Todo lo ideológico posee una significación sígnica. [...]

No existe un solo signo cultural que, al ser comprendido y conceptualizado, quede aislado, sino que al contrario, todos ellos forman parte de la unidad de una conciencia estructurada verbalmente. [...]

La palabra siempre aparece llena de contenido y de una significación ideológica o pragmática. [...]

El sentido de una palabra se define plenamente por su contexto. [...]

El lenguaje es un proceso continuo de generación, llevado a cabo en la interacción discursiva social de los hablantes. [...] El enunciado como tal surge entre los hablantes. Un acto discursivo individual [...] es una «contradictio in adjecto». [...]

Toda comprensión es dialógica. [...]

El «discurso ajeno» se concibe por el hablante como el enunciado del otro sujeto, enunciado autónomo completamente y por principio, estructuralmente acabado y situado fuera del contexto propio. [...]

La persona hablante, sus vivencias, sus intenciones subjetivas, sus propósitos, sus concepciones estilísticas conscientes no aparecen más allá de su objetivación material en el lenguaje. [...]

El sentido del discurso no es dado fuera de su acentuación viva y concreta.”

(Volóshinov, 2014: 29, 37, 120, 136, 167 – 168, 175, 194, 254, 258.)

A partir de este *análisis materialista* y *sociológico* del lenguaje podemos aventurarnos a sospechar cómo podría ser un ensayo crítico del Debate de corte pragmático y sociolingüístico inspirado en Volóshinov:

SEMIÓTICA IDEOLÓGICA DEL DEBATE DE COMPETICIÓN

En la preparación interindividual para debatir sobre un texto cobra especial relevancia su contexto para comprenderlo e interpretarlo, dado que el lenguaje es social por naturaleza; de este modo, las estrategias de cada equipo deben partir del hecho lingüístico de que cada palabra presenta una *significación ideológica* (en el sentido de que deben ser capaces de enfocar el contenido de cada signo en función de sus intereses y en detrimento de los del contrario): la clave está en encontrar el contexto de uso de las expresiones relevantes que más incline la balanza hacia nuestra postura, pues los contextos de uso de una misma palabra se contraponen mutuamente en el transcurso de una interacción discursiva. De hecho, un debate consiste en una continua colisión de réplicas respecto al contexto de uso más razonable de un tema determinado. De ahí que el Debate de Competición constituya uno de los casos más representativos

de CONTEXTO **multidireccional**, ya que cada intervención supone la expresión justificada de una conformidad o de una disconformidad respecto a algo. Debatir es combatir mediante una sucesión reglada de interacciones discursivas sociales para hacer ver ante un tercero evaluador que nuestra propuesta de interpretación de cierto contexto de uso es más adecuada que la de nuestros rivales. La actividad de los debatientes (operando con sentidos y valoraciones ideológicas) *genera* LENGUAJE (no en un sentido artístico, sino en uno sociológico); y la presencia irrenunciable de este componente comunitario no tiene por qué suponer un caso de determinismo, pues la necesidad que tienen los interlocutores de replicarse mutuamente en un encuentro debatístico es resultado de un deseo consciente: la generación lingüística acontecida en el Debate de Competición no es resultado de actos meramente individuales (artísticos / autónomos) sino que el flujo discursivo de estructuras enunciativas procede de la energía ideológica de los debatientes en oposición. El dinamismo del Debate pasa por buscar una contrapalabra a cada palabra que se comprende del otro; réplica que requiere por parte del debatiente que cada vez que escuche un complejo fónico no se quede solamente en su significado, sino que capte el acento valorativo allí puesto por la entonación expresiva de su oponente. Y es que en toda enunciación debatística sus elementos constituyentes no solo significan, sino que también aportan cierta valoración en función de los fines específicos perseguidos. Debatir exige una percepción activa tanto del contexto transmisor del enunciado ajeno como de sus componentes semánticos y expresivos-axiológicos para así ir preparando en el discurso interno la réplica interior que generará un comentario efectivo. Tener éxito deportivo en un debate tiene que ver con la competencia discursiva de percibir de forma comprensiva y evaluadora las condiciones fonéticas / las particularidades estilísticas / los matices lexicológicos / los modelos sintácticos / los umbrales de significado / las orientaciones valorativas del discurso ajeno en función de los propios intereses de hacer ver al jurado que somos nosotros los que nos acercamos a la verdad y nuestros rivales los que se

alejan. En conclusión, debatir de forma deportiva consiste básicamente en delimitar de forma nítida los contornos tanto de la palabra ajena como de la propia, y saber transmitir las consecuencias de dicha dialéctica.

Pavel Nikoláyevich Medvédev (1891 - 1938), autor de El método formal en los estudios literarios (1927), sentó las bases para un planteamiento científico de la Literatura (pues operaba bajo la metodología de que toda empresa de construir conocimiento debe perseguir la objetividad), pretensión que le llevó a realizar un análisis minucioso para dotar de precisión y rigor a la Teoría de los Significados Ideológicos, alcanzando los siguientes resultados: (1) el signo como el lugar donde se materializan los fenómenos ideológicos; y, (2) el signo como elemento cuya existencia está en función de *precipitar* procesos de interacción social. Así pues, las dos principales tareas de una Ciencia de las Ideologías sería *aclarar* (1) los materiales significantes y (2) la comunicación social. La conclusión a la que llega Medvédev es la esencia **semiológica** de todo material ideológico. Amplía esta concepción con su explicación de que en las obras literarias se produce una *refracción* de IDEOLOGEMAS de las esferas ideológicas – Religión / Arte / Filosofía / Ciencia / política -. Dichos ideologemas (o entidades discursivas procedentes de ámbitos religiosos, artísticos, éticos, científicos, políticos) entrarían en *debate* entre sí, y este carácter dialéctico atribuido a las obras literarias será denominado por Medvédev (en consonancia con su compañero de investigaciones Volóshinov) *dialogismo*, enfoque que le lleva a postular el Principio de *Interacción Dialógica*: los interlocutores *se orientan* de forma recíproca al AUDITORIO **social**: mediante la entonación en la comunicación oral y mediante complejos procedimientos sintácticos en la comunicación escrita. (Capítulo 9 de Bajtín desenmascarado, de Bronckart y Bota, 2013.) Pues bien, desde este

planteamiento dialógico se podría poner en marcha un análisis del Debate de Competición:

EL DIALOGISMO Y EL PRINCIPIO DE INTERACCIÓN DEBATÍSTICA

La formación discursiva en la que consiste el Debate de Competición puede ser caracterizada como una **ESFERA ideológica** que no funciona como un mero procedimiento de técnicas argumentativas encerrado en sí mismo (atrapado por la estructura de cada tema de discusión), sino que cada encuentro está gobernado por unos principios organizativos: en el sentido de que todos los sonidos (y acciones no verbales) significantes que se emiten *se organizan* en función de un auditorio social y evaluador, vinculación que se lleva a cabo a través de la *orientación recíproca* entre los equipos de Debate enfrentados; de ahí que el jurado, para poder valorar adecuadamente lo expuesto en un debate, no debe centrarse únicamente en el recuerdo de lo dicho (como si pasase revista mental a estructuras sintácticas – semánticas), sino que debe evaluar la situación de intercambio de ciertos enunciados entre ciertos interlocutores. La clave reside en entender que un encuentro de Debate es una sucesión de actos sociales encaminados a intercambiar enunciados de tal manera que cada uno de ellos a la par que reacciona ante una comunicación anterior busca *provocar* cierta reacción de respuesta. De esta manera, la realidad de cada enunciado debatístico sería la de un **acontecimiento socialmente significativo** que *se realiza* bajo unas condiciones normativas precisas y en unas circunstancias concretas. El valor de cada signo depende de los parámetros de su situación comunicativa. Así pues, el elemento que en mayor medida nos ayuda a percibir lo que se comunica en un debate es la *entonación*. En cada acto concreto de realización debatística el debatiente tiene que

relacionar (pensando en el auditorio) las dimensiones materiales y significantes entre sí; esto es, organizar lo que se va a decir en función de lo que se quiere conseguir al realizar cierto enunciado. Finalmente, cabe concebir un encuentro de Debate como la continuidad ininterrumpida (en un tiempo limitado y bajo unas reglas) de contribuciones parciales, pero coordinadas, a un trabajo colectivo (por un lado, entre los miembros de un equipo, y, por otro lado, también como consecuencia del enfrentamiento entre los equipos en disputa) que aumenta el conocimiento sobre cierta cuestión. Se trata de un proceso abierto de aprendizaje, pues, aunque cada debate particular tiene un cierre, el debate genérico sobre las dificultades que nos atraviesan no se clausura (mientras queden debatientes dispuestos en el futuro a proseguir la exploración).

En esta idea en la que nos estamos moviendo del dialogismo podemos realizar una confluencia de los planteamientos afines de los textos “Sobre la palabra dialogal” / El marxismo y la Filosofía del Lenguaje / El método formal en los estudios literarios – obras pioneras en el tratamiento científico de la discursividad -, para presentar un cuerpo unitario de Pensamiento: la Epistemología del Diálogo, enfoque de Yakubinski – Volóshinov - Madvédev. La tesis epistemológica sobre la que se asienta esta explicación del lenguaje y de la Literatura sería que EL LENGUAJE NUNCA ES NEUTRO: depende de una DIALOGALIDAD **sociohistórica**. Bajo esta concepción, *hablar* consistiría en construir enunciados por parte de un hablante en función del horizonte del oyente, lo que le obliga a reorientar lo próximo que va a decir en función de las expectativas del otro. Todo ello en pro de la comunicación, y entre fuerzas ideológicas sociales que debaten entre sí como expresión de la PLURALIDAD **discursiva** en que consiste el mundo ideológico – sociohistórico – cultural en el que vivimos. Esta delimitación dialógica del lenguaje nosotros podemos aplicarla al mundo del Debate.

EL DEBATE DE COMPETICIÓN ES UN GÉNERO DISCURSIVO SECUNDARIO – **complejo**, porque surge en condiciones comunicativas organizadas en torno a complejidades humanas, absorbiendo y reelaborando formas discursivas inmediatas de índole oratoria (propias de géneros primarios [simples]); todo ello bajo una *orientación intencional* y desde ciertos condicionantes ideológicos inherentes a las palabras -.

Enrique Tierno Galván (1918 – 1986) fue un pensador español poliédrico que desarrolló una *crítica* a su tiempo desde tres ejes – el *positivismo lógico* en Ciencia / el *análisis funcional* en Sociología / y el *marxismo* en Ética (Novella, 2009: 507 – 525) – que confluyeron en la construcción de un *Pensamiento Dialógico*. La suya sería una obra pensada desde dos Tradiciones: la Analítica y la Dialéctica; procurando llegar a un punto de encuentro en su texto de 1969 Razón mecánica y razón dialéctica, precedido por su artículo de 1968 “Mecánica y dialéctica”. Estos textos nos resultan iluminadores para nuestros intereses.

Tierno Galván (1968: 153 – 154) atribuye las siguientes notas al *diálogo intelectual*:

- (1) supone participación de una pluralidad en cierta unidad temática y en cierta unidad estructural;
- (2) los individuos que concurren protagonizan el proceso *afirmando* y especialmente *negando*, cada uno disiente de lo dicho por el otro;
- (3) consiste en *apertura* (pues los participantes pueden sospechar y prever la concurrencia de negaciones / disidencias / y hasta coincidencias, pero desconocen de antemano qué posibilidades se darán) e *integración* (pues con cada nueva posibilidad realizada no se rompe el diálogo, sino que se continúa);

- (4) supone una coincidencia entre CALIDAD y CANTIDAD, ya que es a través de las intervenciones afirmadoras y negadoras de los participantes gracias a las cuales emergen unos valores y unos conocimientos: a la calidad (axiológica / epistemológica) por la cantidad (de estimaciones, y no solo de los participantes en el proceso dialógico, sino también por parte del auditor o lector);
- (5) las sucesivas afirmaciones y negaciones no permiten predecir el resultado afirmativo o negativo del diálogo intelectual; y,
- (6) supone asimismo conciencia de LA INTELIGENCIA (entendida como el ámbito en el que la razón se mueve) como *actividad participada*.

Tierno Galván nos explica que podemos vivir en épocas dialogantes o antialogantes. Vivimos en una época dialogante o de convivencia cuando se dan las condiciones para que se encuentren interlocutores dialogantes prestos a servirse de la cuantificación dialógica en cuanto instrumento para conocer: una sociedad está en transformación si está en conversación. También ha habido momentos históricos en que los procesos dialécticos de convivencia han quedado obstruidos y quedan anulados los debates intelectuales o reducidos a una sola temática y de forma rígida: se trata de épocas antialogantes. Grecia / el Renacimiento / el Romanticismo serían épocas dialogantes. El diálogo intelectual medieval no pasaría del nivel de disputa o de soliloquio: se argumentaba sobre un tema en un contexto de rigidez estamental, mas no se realizaba un argumento a través de la participación intelectual de varios en un proceso de conocimiento y de valoración. Mientras la INTELIGENCIA **mecánica** conoce por la cantidad (simplemente siguiendo un criterio cuantificador propio de la época industrial), la INTELIGENCIA **dialéctica** conoce introduciendo la calidad en la cantidad, eso sí con tendencia a priorizar la calidad (como en buena parte de la cultura moderna). (“Mecánica y Dialéctica: 155 – 157; Rodríguez, 2002.)

Este contorno sobre el dialogismo de Tierno Galván nos permite a nosotros definir el Debate de Competición como un tipo de diálogo intelectual en una época dialogante.

ANÁLISIS DIALÉCTICO DEL DEBATE DE COMPETICIÓN

El Debate de Competición es un tipo de *diálogo intelectual*, pues también es un *proceso en común* con una ESTRUCTURA **dialógica** en torno a un tema sobre el cual concurren varios individuos afirmando y negando por turnos, de tal forma que se abren varias posibilidades de investigación que en modo alguno en su aparecer cierran la estructura dialogada, sino que la continúan por otras líneas, en una sucesión de intervenciones (regladas en esta modalidad deportiva del dialogar) que en su cantidad informativa deberían aportar calidad cognoscitiva, asimismo valor a lo que se dice; todo ello ante un evaluador que mientras audita desconoce todavía el resultado del proceso, pero que, finalmente, emite un juicio. La única diferencia es que el debate intelectual sería en teoría inacabable discursivamente y los debates están determinados por el factor tiempo; aunque bajo cierta mirada también sería el Debate una actividad incompatible con la comprensión absoluta de los fenómenos, pues si cada año debatiéramos sobre la naturaleza humana, por ejemplo, siempre podrían salir nuevas iluminaciones, otras perspectivas, detalles nuevos que impidan el cierre definitivo de una cuestión. Así pues, la modalidad académica del Debate de Competición sería (empleando el estilo expresivo de Tierno, 1968: 156) “la posibilidad social de que surja un ámbito de contradicciones a través de las cuales se construye intelectualmente la estructura procesal de un tema, expresado el proceso de la sociedad en situación de fluidez, participación, apertura y conciencia de realización en el devenir”.

La lógica interna del Debate de Competición parte de un acopio cuantitativo de información que finalmente resulta organizado y sintetizado en pro de la calidad axiológica y cognoscitiva: la cantidad en un debate está al servicio de los valores / conocimientos que se pretenden transmitir; el debatiente hábil es el que acentúa la convergencia entre el proceso mecánico y la integración dialéctica. La praxis del Debate de Competición consiste en la acertada combinación entre las RACIONALIDADES **mecánica** - positivista / científica / con una legalidad lógico-matemática / analítica / impregnada de previsibilidad y predicibilidad - y **dialéctica** - conversacional / comunicativa / histórica – sin que ningún modelo de pensamiento deba ser sometido al otro, aunque bajo la preeminencia última de la razón dialéctica, pues el debatiente opera (quizá sin haber reparado en ello, pero condicionado por la propia dinámica que impone la actividad del Debate) como si el mundo se hubiese vuelto conversación (como si la realidad estuviese esperando a ser expresada dialógicamente).

La Epistemología del Diálogo de Yakubinski – Volóshinov – Medvédev y el Análisis Dialéctico de Tierno Galván coinciden en su concepción del DIÁLOGO como PLURALIDAD DE INTERLOCUTORES. Del entrelazamiento de estos dos pensamientos afines nosotros podemos aventurar lo que nos podría decir la conjunción de estos pensadores sobre el Debate de Competición:

PENSAMIENTO DIALÓGICO DEL DEBATE DE COMPETICIÓN

El debatiente es un ideólogo que en equipo pretende a través del reajuste lexicológico-sintáctico-semántico-pragmático de su ideologema ante los otros convencer acerca de su particular punto de vista sobre el mundo; el punto de partida de todo debate es un texto codificado en forma escrita que se expresará en forma oral: la realidad se aprehende de forma textualizada en cuanto *intención* que se realizará dinámicamente en el encuentro. Esto es, el Debate de Competición englobaría cierta esfera del uso de la lengua que elabora sus tipos de enunciados en función de una praxis institucionalizada que reglamenta las voces y las relaciones dialógicas de sentido de dos equipos de sujetos de enunciación ante un jurado en torno a un tema. Se trata de unas interacciones entre conciencias históricamente situadas que son *relaciones horizontales*, fenómeno que cae bajo el rótulo de 'dialogía'. Un DEBATIENTE es un SUJETO **discursivo**.

Desde el *Pensamiento Dialógico* podemos concebir al Debate de Competición como actividad dialógica si estamos de acuerdo en que consiste en la exposición horizontal de tantas textualidades como equipos compitan (dos en la modalidad académica y cuatro en la parlamentaria) en un formato (normalmente) oral (previamente reglamentado) que se desarrolla como convivencia respetuosa; de tal forma que el Debate de Competición puede utilizarse como fuente privilegiada de la polifonía de argumentos y así servir de modelo de estudio de la Epistemología de las Ciencias Humanas, porque el diálogo en general y el Debate en particular (en cuanto estilos de vida) son relevantes para el conocimiento de ese sujeto con voz tan peculiar como es el ser humano.

1.6. TEORÍA CRÍTICA DEL DISCURSO

La segunda generación de la Teoría Crítica de la Sociedad o Escuela de Fráncfort desplazó sus iniciales coordenadas hegeliano-marxianas hacia el giro lingüístico, desarrollando en las figuras de Karl-Otto Apel y Jürgen Habermas una reflexión en torno al fenómeno social de la comunicación y a su manifestación bajo la forma del discurso donde confluyen las racionalidades formal – Kant, Weber, Popper - / pragmática – Peirce - / analítica – Wittgenstein, Austin - / dialéctica – Horkheimer, Adorno - / y hermenéutica – Gadamer -. El horizonte general bajo el que operan es que la realidad es racional, pero se trata de una realidad cuya comprensión solo puede realizarse desde el lenguaje, esto es, desde una racionalidad comunicativa, al punto de que Apel y Habermas llegaron a elaborar en conjunción el modelo teórico de la Ética Discursiva con el fin de fundamentar la validez normativa desde los presupuestos de las estructuras comunicativas del discurso. Más allá de los límites que impone el ámbito moral estos pensadores han extendido su tarea teórica al análisis de las interacciones comunicativas y a la clarificación de las bases de una COMUNIDAD **comunicativa**. De ahí que los incluyamos en este estudio, por la luz que nos puedan aportar a la hora de considerar a un equipo de Debate como una comunidad de comunicación.

1.6.1. APEL

El alemán Karl-Otto Apel (1922 - 2017) ha desarrollado una *Pragmática Transcendental del Lenguaje* en diálogo continuo con las principales corrientes filosóficas de la segunda mitad del siglo XX – Fenomenología / Filosofía Analítica / Pragmatismo Estadounidense / Racionalismo Crítico / Teoría Crítica de la Sociedad / Hermenéutica Filosófica -. Tras un interés inicial hacia la Retórica Humanista que desplazó hacia la Ciencia del Lenguaje supo llevar a cabo una síntesis de las Tradiciones Analítica / Hermenéutica / Dialéctica / Pragmática. Su propuesta filosófica central es la idea de una Semiótica Transcendental como Filosofía Primera, un contorno que traza cómo pensar nuestro conocer y nuestro hacer: dentro de los límites del lenguaje. En este punto (del lenguaje como el gran a priori) confluye con pensadores que le precedieron como Peirce, Wittgenstein, Austin, Searle y Gadamer, a quienes asimila entrando en discusión con ellos. La singularidad de la tesis de Apel viene dada por su concepción del lenguaje en su funcionamiento real como fundamento. En la página 40 de Semiótica trascendental y filosofía primera llega a decirnos que “todo aquel que argumenta tiene que dirigirse a otros sujetos pensantes en un lenguaje común”, en el sentido de que todo lo que proferimos debe enmarcarse y poder interpretarse en un contexto público. Apel nos explica que la Filosofía Primera ya ha pasado por dos paradigmas – el de la Onto-teología y el de la Filosofía Transcendental de la Conciencia -, abriéndose paso sobre todo desde Peirce el tercer paradigma: el de la Semiótica Transcendental, cuya clave reside en el pensamiento de que “yo mismo puedo constatar que la evidencia de la conciencia alcanzable para mí es ya siempre evidencia lingüísticamente interpretada, en el sentido de la comprensión del mundo y la comprensión de sí” (Apel, 2010: 46.) Pues bien, de esta

transformación de la Filosofía que nos propone Apel como Filosofía del Presente podemos hacer un ejercicio de imaginación y sospechar qué nos diría una Semiótica Trascendental aplicada al mundo del Debate:

SEMIÓTICA PRAGMÁTICO-TRASCENDENTAL DEL DISCURSO DEL DEBATE DE COMPETICIÓN BAJO SU MODALIDAD ACADÉMICA

Un equipo de Debate, en el transcurrir del encuentro, debe imponerse la tarea de hacer ver al jurado que su interpretación lingüística del tema sobre el que se discute encaja con el único mundo real, mientras que la interpretación del equipo contrario meramente alude a uno entre los muchos mundos posibles; para lo cual deberá armarse no solo con una EVIDENCIA **conceptual** (construcción que a buen seguro también ofrecerán los rivales) sino con una acreditada EVIDENCIA **perceptual** – esto es, de los juicios de percepción – (acreditación que también procurarán nuestros interlocutores); por lo que se impone, además, un descrédito del trabajo conceptual-perceptivo de los oponentes, exhibiendo los conflictos presentes en la línea contraria en lo que respecta a la coherencia de lo que dicen y a la justificación de lo dicho.

Esta tarea exige concebir cada EQUIPO DE DEBATE como una COMUNIDAD DE ARGUMENTACIÓN que debe llegar a un consenso. En la vida real dichas comunidades operan desde una experiencia limitada; (esto supone una diferencia con un modelo estrictamente trascendental, donde la experiencia de la comunidad sería ilimitada; [y es que no estamos solo extrapolando el pensamiento de Apel sino amoldándolo al contexto del mundo del Debate; {no hay contradicción alguna: Apel alude a una experiencia ilimitada para alcanzar un consenso último, pero en el caso de una investigación en equipo con un tiempo limitado el consenso al que se llega no es el

198

último al que se puede llegar agotando la teoría conocida sino el último consenso alcanzado tras una lluvia de ideas y una revisión de los primeros argumentos presentados}}). El carácter trascendental de este enfoque semiótico-discursivo apeliano no estaría en la concepción de una experiencia ilimitada para llegar al consenso último sino en la presuposición de la *argumentación* como un A PRIORI; no se puede jugar a persuadir apelando meramente a una base contingente de consenso, tiene que haber un A PRIORI **trascendental**: la RAZÓN **argumentativa**. Porque si cancelamos la pretensión de validez universal del argumentar ¿en base a qué vamos a convencer a los jueces de la pretensión de verdad o al menos de razonabilidad – de sentido – de lo que sostenemos?

Cada vez que una comunidad argumentativa se posiciona a favor o en contra de algo comunica un discurso a través del cual expone las condiciones que hacen posible y válido lo afirmado, así como imposible y no válido lo sostenido por la comunidad contraria. La estrategia de conjunto es entrar con el jurado en un grado de relación tal que en sus mentes entren en consenso con nuestra particular *explicación óntica*, con nuestra argumentación sobre cómo son las cosas, de tal manera que el balance coincida con nuestra posición. De esto se deduce que la auténtica (por estricta) reflexión siempre es la que se articula en el medio del LENGUAJE **público** sobre lo que entra en juego cuando se plantea una pregunta para debatir. De ahí que el Debate de Competición sea un escenario modélico para aportar las presuposiciones indispensables para comprendernos como especie.

Toda comunidad argumentativa debe partir de la presunción de que la comunidad contraria caerá en cierto OLVIDO DEL LOGOS, en el sentido de que en algún punto de su discurso habrá un DÉFICIT **de reflexión** respecto a las propias presuposiciones de su argumentación; por lo que la difícil tarea que se impone realizar

en el transcurso del encuentro es la de detectar confusiones / omisiones en el pensamiento contrario.

En definitiva, la propia praxis vital del Debate de Competición apela a LA RACIONALIDAD DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO como LA BASE DE LA RESOLUCIÓN DE CUESTIONES SOBRE NUESTRO MUNDO.

Para posicionarnos de forma convincente sobre retos que nos puedan plantear lo prioritario será el lenguaje antes que la conciencia intencional, lo fundamental será el significado lingüístico de los signos empleados antes que nuestra intencionalidad mental. La intención significativa no puede estar desacoplada de la intención comunicativa: ni debo comunicar más de lo que hemos planeado representar ni debe darse el caso de que teniendo planificada una representación no lleguemos realmente a comunicarla por déficit propositivo. No puede ser que los estados intencionales de la conciencia – cosas tales como creencias / deseos / temores / esperanzas – establezcan en último término las condiciones de cumplimiento de nuestro discurso, porque nuestra argumentación debería ser exitosa cuando el contenido previsto logra imponerse, es decir, ponerse precisamente en los estados representacionales de las conciencias de los jueces. El jurado no puede darnos su aprobación simplemente porque alberguemos el anhelo de persuadirles. Lo que aquí está en juego es determinar qué hace que se cumplan los actos debatísticos que afirman estados de cosas. Pues bien, las condiciones de satisfacción de nuestro discurso vendrán dadas por su semántica. La intencionalidad mental no puede ser lo más fundamental, pues, de hecho, lo que acontece es una dependencia mutua entre conciencia y lenguaje: lo que deseamos conseguir – ganarnos la aprobación de los jueces - condiciona las palabras a seleccionar, y el contenido a exponer condiciona los estados intencionales de tono persuasivo presentes en la forma expresiva de lo que decimos. Todo esto se traduce en el PRINCIPIO DE EXPRESABILIDAD, que contiene dos puntos:

- (1) Siempre puede decirse aquello que quiere decirse.
- (2) Si queremos que el público (tanto la comunidad argumentativa rival como la comunidad evaluadora) nos entienda estamos obligados a expresarnos de forma explícita.

Cuando debatimos hay un componente ilocucionario (en el sentido de que con oraciones del tipo ‘Con esto afirmamos que p’ el debatiente está expresando una afirmación), y dicho acto ilocucionario no puede comprenderse apelando solo al deseo precomunicativo, porque el propósito previo podrá realizarse satisfactoriamente, solo en parte o fracasar. Comprender la fuerza ilocucionaria de lo dicho en un debate pasa por comprender su validez, lo que presupone *reconocer* y *evaluar* tanto la condición de veracidad de lo que se expresa como las condiciones de la validez de la argumentación, todo ello en el contexto de las normas que rigen el Debate en general y cada torneo en particular. Es decir, lo que manda son contenidos que pasen por verdaderos conectados de forma coherente siguiendo un reglamento.

(Mientras que el discurso filosófico es estrictamente [o al menos principalmente] argumentativo, el debatístico es retórico – esto es, que además de argumentativo es persuasivo y comunicativo a un nivel altamente estratégico -; hecha esta salvedad o ampliación de la Filosofía del Discurso de Apel ya podemos continuar su derivación.) Podemos distinguir las siguientes **PRESUPOSICIONES normativas** del discurso del Debate de Competición bajo su modalidad de Debate Académico (presuposiciones promedio de los distintos acuerdos de los organizadores de los torneos y sus reglamentos):

- 1) Una comunidad limitada de debatientes, tras llegar a un **CONSENSO** entre ellos mismos como equipo acerca de la legitimidad de las pretensiones de validez de lo que van a exponer por un lado A Favor y por otro lado En Contra respecto a un reto discursivo propuesto, intenta mediante *convicción*, *persuasión* y **USOS**

estratégicos del lenguaje que un jurado prefiera su discurso al expuesto por la comunidad comunicativa rival de debatientes (también limitada), que están obligados a presentar una oposición.

2) Cada debatiente, al intervenir, entabla, si quiere ser argumentativo, al menos las siguientes cuatro PRETENSIONES DE VALIDEZ:

- DE SENTIDO: que sus actos debatísticos se entiendan por cualquier sujeto competente lingüísticamente, lo que exigirá un esfuerzo mayor de explicitación en el caso de preguntas filosóficas;
- DE VERDAD: respecto a las proposiciones de los actos de habla asertivos realizados;
- DE VERACIDAD: que la práctica del discurso concuerde con las intenciones del equipo; es decir, que los actos de habla realizados sean expresión de lo acordado por el equipo; y
- DE RECTITUD: que el comportamiento sea en todo momento ético; correspondiendo a la organización del torneo a través del diseño y cumplimiento de un reglamento que haya igualdad de derechos entre los participantes en cada encuentro y en el evento.

Nuestra especie se caracteriza por la racionalidad, y debatir bajo un formato competitivo supone una actividad eminentemente racional, de ahí que el análisis del orden discursivo que es el Debate de Competición contribuirá a mejorar la respuesta a la pregunta antropológica sobre nosotros mismos. Mientras debatimos argumentamos, y por lo tanto estamos comunicando nuestro pensamiento a un público, pero al tratarse de un público evaluador y al tener que convencerle mientras nos oponemos a unos rivales aparecen relevantes elementos estratégicos. De esta manera, la contribución del Análisis del Debate de Competición a la Antropología es precisar que la racionalidad humana es básicamente estratégica (en el caso de que se acepte el presupuesto de que el deporte del debatir sirve de campo de estudio para conocernos).

En conclusión, el DEBATE DE COMPETICIÓN es una FORMA DE COMUNICACIÓN eminentemente **estratégica**, por exigir la coordinación entre los miembros de una comunidad limitada de debatientes de acciones conducentes a ganar debates por medio de la comunicación.

Este acercamiento semiótico y pragmático al Debate de Competición es trascendental porque existe algo que no se puede rebasar (esto es, que no puede ser refutado) por argumento alguno, y ese algo es LA RACIONALIDAD DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO, LA BASE DEL DEBATIR, SU A PRIORI **TRASCENDENTAL**.

1.6.2. HABERMAS

El alemán Jürgen Habermas (nacido en 1929), sin pertenecer a la Filosofía Analítica sino a la segunda generación de la Teoría Crítica de la Sociedad vinculada a la Escuela de Fráncfort, cabría bajo el rótulo ‘Pragmática Analítica’ por el cambio producido en su pensamiento a partir de su asimilación de y conversación con la *Tradición Analítica*. Ciertamente, este autor tan fecundo en ideas y en obras teóricas se formó filosóficamente en la línea de Pensamiento que tiene como puntos del camino a Kant – Hegel – Marx – Horkheimer, Adorno y Marcuse. Dentro de esta tradición empezó teniendo como interlocutor a Marx, realizando un desplazamiento hacia un diálogo con Weber, porque se dio cuenta de que para realizar el programa crítico de una Teoría del Conocimiento como Teoría de la Sociedad debía desarrollar una Teoría de la Acción Comunicativa. Este es el punto de inflexión que nos interesa a nosotros, pues su deslizarse de Marx a Weber fue vía Austin. Con todo, somos conscientes de que su vasta obra en dos volúmenes de

Teoría de la acción comunicativa (de 1981) no puede tomarse como una mera Pragmática Lingüística; presenta (como todo el teorizar habermasiano) una voluntad sociológica de comprender teóricamente nuestra sociedad capitalista superindustrializada y un interés práctico emancipatorio de transformarla (Ureña, 2008: 15 – 18) que queda fuera de los intereses de nuestro estudio. Lo que reclama nuestra atención es su fijación por los actos de habla y los significados. Así pues, desde Habermas se podría construir una TEORÍA de la *acción* **debatística**.

El mundo al que aspira Habermas es uno en el que se llegue a consensos cuya consecución, mantenimiento y renovación descansa sobre el reconocimiento intersubjetivo de pretensiones de validez susceptibles de crítica (2010: 42); de ahí que deba partir de una definición de qué sea argumentar cuando se plantea acceder a la problemática de la racionalidad, asumiendo en este movimiento táctico que el argumentar es el núcleo del razonar:

“Llamamos *argumentación* al tipo de habla en el que los participantes tematizan las pretensiones de validez que se han vuelto controvertidas y tratan de desempeñarlas o de recusarlas mediante argumentos. Un *argumento* contiene razones que están conectadas de forma sistemática con la pretensión de validez de la manifestación problematizada. La fuerza de una argumentación se mide en un contexto dado por la pertinencia de las razones. Esta se pone de manifiesto, entre otras cosas, en si la argumentación es capaz de convencer a los participantes en un discurso, esto es, en si es capaz de motivarlos en la aceptación de la pretensión de validez de que se trate.”

(Teoría de la acción comunicativa: 42.)

Con esta delimitación del argumentar queda patente que la actividad deportiva del debatir supone un modelo idóneo para señalar en qué consiste la racionalidad. Nosotros aquí haremos el camino inverso: a partir del modelo de Habermas de cómo funciona la racionalidad señalaremos rasgos que dibujan el contorno de lo que es el Debate de Competición bajo su modalidad académica.

Jürgen Habermas, en su recopilación de textos titulada Fundamentos de la Sociología según la Teoría del Lenguaje (de 2009), nos coloca en situación de poder apreciar su transición respecto a su repertorio de conceptos básicos de Teoría de la Sociedad desde ‘actos de conocimiento de sujetos cognoscentes’ hacia ‘actos de habla de sujetos agentes’, y en su poner en valor el potencial de la racionalidad de la comunicación lingüística nos aporta materiales para orientarnos respecto a las estructuras de sentido que acontecen en el Debate. Dejemos aparecer algunos fragmentos:

“Los significados idénticos no se forman en la estructura intencional de un sujeto solitario situado frente a su mundo. Solo en la validez idéntica que poseen para diversos sujetos cabe afirmar, en algún sentido inteligible, que los significados cobran identidad.”

(Habermas, 2011: 92.)

Es decir, que las convenciones semánticas articuladas en un debate se pueden poner en juego porque son el resultado del trabajo de un equipo.

También nos interesa su idea de que no es trivial esperar la expectativa del otro:

“La circunstancia de que dos sujetos tengan que poder esperar cada uno la expectativa del otro no es trivial en modo alguno. [...] A tiene que poder esperar la expectativa de B y hacerla suya, lo mismo que, a la inversa, B tiene que poder esperar y hacer suya la expectativa de A. [...] La reciprocidad de esa reflexión presupone un mutuo reconocimiento de los sujetos que, al «encontrarse» en sus expectativas, constituyen significados que se pueden «compartir». [...] Los papeles del preguntar y del responder, del afirmar y del poner en tela de juicio, del ordenar y del obedecer son en principio intercambiables.”

(Habermas, 2011: 112, 113.)

En las interacciones acontecidas en el mundo del Debate queda patente que las intenciones argumentativas / estratégicas / comunicativas en cuanto expectativas estructuradas y orientadas en términos semánticos no son expectativas simples de un sujeto sino una metacomunicación entre dos equipos que no pierden de vista a un jurado evaluador; así pues, nuestro posterior análisis aclarador del Debate de Competición partirá del hecho de que esta actividad supone una peculiar forma de intersubjetividad.

Asimismo, Habermas nos aporta materiales para entender que los actos de habla debatísticos son un caso de intercambio de argumentos gracias al uso cognoscitivo del lenguaje que hacen los debatientes:

“Sin un contenido proposicional «que p», que en el uso cognoscitivo del lenguaje se expresa en forma de una oración asertórica p, tampoco el uso comunicativo del lenguaje sería posible, pues se habría quedado sin contenido. [...] El significado de un acto de habla se compone del contenido proposicional p y el sentido del modo M del entendimiento que se busca. [...] El sentido de una afirmación es que el estado de cosas afirmado es también el caso. Pero hay además otras clases de pretensión de validez. [...] Voy a distinguir cuatro clases de pretensiones de validez:

- 1) INTELIGIBILIDAD. [...]
- 2) VERDAD. [...]
- 3) VERACIDAD y
- 4) RECTITUD.”

(Habermas, 2011: 116 – 119.)

El debatiente tiene que (1) asociar con cada manifestación efectiva la pretensión de que su expresión simbólica empleada en la situación dada pueda entenderse por el equipo contrario y por el jurado; (2) decir algo acerca de una realidad objetivada susceptible de constatación y explicación; (3) pretender veracidad (de ahí el apoyo evidencial al que recurre); y (4) pretender corrección normativa respecto a las normas vigentes. Así pues, los usos cognoscitivo y comunicativo del discurso emitido / expresado en un debate se presuponen mutuamente; por lo que una aclaración del Debate de Competición planteada en términos pragmáticos tiene que hacer justicia a la doble estructura cognoscitiva – comunicativa del habla. En definitiva, el desempeño discursivo de cada equipo de debatientes descansa en el Principio de Racionalidad.

El magisterio de Habermas también nos sirve para no dejar de tomar conciencia de que el recurso académico de abstracciones tiene que estar al servicio del entendimiento de concreciones, en nuestro caso manifestaciones del mundo del Debate:

“Cuando introducimos como unidad elemental el acto de habla, estamos practicando ya una abstracción; prescindimos de que normalmente los actos de habla aparecen por parejas: como preguntas y respuestas, como afirmaciones y puestas en cuestión de tales afirmaciones.”

(Habermas, 2011: 129.)

De ahí que el fenómeno lingüístico del Debate de Competición lo veamos como un objeto de estudio adecuado (para explicar, comprender y criticar cómo funciona el lenguaje) desde planteamientos teóricos de la Lingüística Pragmática porque en él no dejan de sucederse estos intercambios de interpelaciones, candidatos de argumentaciones y cuestionamientos.

Como el Principio de Racionalidad al que apela Habermas exige que ‘entendimiento’ sea un concepto normativo, todo entendimiento queda acreditado por la racionalidad de un consenso, circunstancia esta que en el mundo del Debate se aprecia en el hecho de que todo debatiente se esfuerza para que el jurado llegue a un entendimiento real acerca de su línea argumental; ¡tan real que llegue a ser convencido!; de ahí que pensar el Debate desde Habermas pasa por conocer la Teoría Consensual de la Verdad:

“Según esta teoría solo puedo atribuir un predicado a un objeto si también cualquier otro que *pudiese* entrar en una argumentación conmigo, *atribuyera* el mismo predicado al mismo objeto. Para distinguir los enunciados verdaderos de los falsos, me remito al juicio de otros, y, por cierto, al juicio de todos los demás con los que pudiese iniciar alguna vez una argumentación.”

(Habermas, 2011: 150.)

Ciertamente en un encuentro de Debate cada debatiente procura que el rival llegue a aceptar puntos de su propuesta, cuestiones que se tomen como incuestionables para a partir de ellas conducir el debate hacia sus intereses; aunque, evidentemente, el otro equipo procurará evitarlo y si se ve forzado a reconocer algo a continuación tendrá que redirigir dicho reconocimiento hacia su propia postura, asimismo el otro equipo también puede jugar a lo mismo; por lo que (y aunque en la conclusión se puedan subrayar puntos de encuentro) el asentimiento buscado por el debatiente no será con los oponentes sino con los jueces: que estos lleguen a convencerse de que mi atribución al objeto A del predicado P está justificada y que tiene más poder de convicción que la atribución de mis rivales.

Pasemos ahora a dar cuenta de qué nos podría aportar una proyección del Pensamiento Habermasiano - todo un cambio de paradigma consistente en reformular con pretensión universalista el mundo de la vida en términos de la racionalidad comunicativa – al subgénero ‘Debate de Competición Académico’.

TEORÍA DE LA ACCIÓN DEBATÍSTICA

Un equipo de Debate está compuesto por participantes en una competición discursiva de sujetos capaces de lenguaje y acción que en torno a un tema controvertido llevan a cabo manifestaciones racionales susceptibles primero de evaluación por un jurado y luego de corrección tras identificar los errores cometidos. De esta manera, un torneo de Debate consistiría en una serie de comportamientos argumentales reglados íntimamente unidos al *aprendizaje* de SUJETOS **racionales** que deberían (1) en el ámbito de lo cognoscitivo expresar contenidos fundados con eficiencia a través de un discurso sobre alguna pretensión de verdad que se ha vuelto problemática; (2) en el ámbito práctico poder justificar sus acciones apelando a la ordenación normativa vigente en el torneo; y, (3) en el ámbito conflictivo actuar con lucidez. Como las manifestaciones debatísticas deberían aducir buenas razones son susceptibles de un enjuiciamiento objetivo. Pero lo comunicado en un debate, ¿pertenece al mundo objetivo o al mundo social?; ¿lo evaluamos desde la verdad proposicional o desde la rectitud normativa? Por un lado, los actos debatísticos en cuanto acciones que son se rigen por un contexto de normas, y, por otro lado, el contenido de lo expresado en dichos actos apunta a ciertos estados de cosas. El Debate, por lo tanto, se relaciona tanto con una tradición como con la realidad. Y aunque se puede debatir sobre lo real natural normalmente se debate sobre lo real humano (jurídico / económico / tecnológico / histórico / filosófico / político / ético / cultural); de ahí que es mejor sustituir el concepto ontológico de 'mundo' por el experiencial de 'mundo de la vida'. Esto es, el trasfondo de las acciones debatísticas queda enmarcado en un MUNDO DE LA VIDA *intersubjetivamente compartido*, sobre el que interactúan argumentativamente los participantes en un debate ante un público y en un escenario. Esto puede analizarse bajo cuatro distinciones: (1) los debatientes persiguen estrategias (en función del fin general de ganar un torneo) eligiendo tácticas

congruentes con el plan previsto - aquí estaríamos ante una concepción del DEBATE como *acción teleológica* -; (2) los debatientes, en cuanto componentes de un equipo, por un lado orientan sus actos por valores comunes y simultáneamente siguen (o violan) normas previamente acordadas por el grupo social que constituye un torneo y en general por la comunidad del Debate – aquí estaríamos ante una concepción de DEBATE como *acción regulada por normas* -; (3) los debatientes (en cuanto actores) llevan a cabo una escenificación en equipo en oposición a la escenificación de otro equipo; cada puesta en escena constituye la estilización de una argumentación expresada en vista a unos espectadores evaluadores – aquí estaríamos ante una concepción del DEBATE como *acción dramática* -; y, (4) los debatientes, tras haber llegado a un acuerdo en la fase preparatoria entre los miembros de un mismo combinado, agrupados en dos equipos en el modo académico de debatir y en cuatro equipos en el modo parlamentario, con medios tanto verbales como extraverbales, entablan un enfrentamiento dialéctico por turnos sobre cierta situación, enfrentamiento que no deja de ser una relación interpersonal, no tanto para llegar a un consenso entre ambos equipos (aunque en la conclusión se pueden subrayar los puntos comunes) sino para armonizarse de cara a ofrecer ante los jueces la sensación de que se ha estado contestando a la pregunta del debate a la vez que se contesta a lo expuesto por el rival (obviamente, cada parte se esforzará por convencer de que su planteamiento es el que debe prevalecer), esto es, no se está debatiendo si cada equipo se limita a exponer su investigación sin entrar en el terreno del otro, tiene que haber una coordinación de ataques y defensas para que lo que se escenifique realmente sea un debate – aquí estaríamos ante una concepción del DEBATE como *acción comunicativa* -. Con sus acciones, el debatiente (en cuanto AGENTE **teleológico – normativo – dramático – comunicativo**) cambia algo en el mundo. Para que realmente acontezca una comprensión de sentido en este tipo de experiencia comunicativa que es el Debate de Competición parte relevante es la figura del JUEZ como CIENTÍFICO SOCIAL: se precisa la participación de un observador en

la interacción entre los equipos que primero recoja datos (provenientes de las emisiones y de las manifestaciones) y luego los interprete desde el conocimiento de las condiciones de validez de los actos de habla debatísticos. Para ello el juez debe ser alguien capaz de emprender una comprobación adecuada de en qué medida cada equipo ha presentado un contenido convincente bajo una forma persuasiva y comunicado adecuadamente. El Principio de Racionalidad conectado con la Teoría Consensual de la Verdad impone al debatiente la siguiente condición expresiva: puedo afirmar p si cualquier juez en cuanto crítico competente estuviese de acuerdo conmigo en ello. SOLO PUEDO JUZGAR UN ENCUENTRO DE DEBATE SI LO ENTIENDO, Y SOLO PUEDO ENTENDER UNA LÍNEA DE ACTOS DE HABLA DEBATÍSTICOS SI SÉ QUÉ LA HACE ACEPTABLE: si sé valorar en qué medida sus significados y su escenificación contribuyen de forma exitosa en la pretensión de convencer sobre cierta tesis a unos intérpretes sociólogos; el juez en cuanto intérprete debe reconstruir las razones representadas y sopesar su solidez argumentativa y su eficacia comunicativa. Así, no cabe separación entre las cuestiones semánticas y escénicas de las cuestiones concernientes al enjuiciamiento crítico acerca de la validez de las manifestaciones de los participantes en un encuentro.

Por todo esto, el Debate (en cuanto combinación de trabajo teórico y práctico en conductas lingüísticas / conceptuales / sociales) debe ser considerado como una forma particular de vida junto a otras formas de vida.

(Habermas, 2010: 42, 43, 47, 79, 114, 117, 118, 132, 151, 152, 153, 164, 598, 606.)

1.7. PROBLEMATOLOGÍA

El filósofo belga Michel Meyer - discípulo y continuador de Chaïm Perelman - (nacido en 1950, y profesor en la Universidad Libre de Bruselas) está construyendo una esclarecedora reflexión que cae bajo el área de conocimiento de la Retórica, a la cual llega desde un tratamiento radical (yendo a la raíz) de la argumentación que él denomina ‘Problematología’, que vendría a ser una Teoría del Cuestionamiento, iluminador proyecto que le coloca en un lugar destacado en el panorama actual del Pensamiento Crítico. Su tesis de base de que en lugar de interesarnos por las respuestas prestemos atención al hecho mismo de la interrogación (ya que este fenómeno constituye el fundamento último del pensar) la ha desarrollado a lo largo de cuatro décadas, durante el período que transcurre desde “Dialectique, rhétorique, herméneutique et questionnement” de 1979, pasando por “La conception problématique du langage” (de 1981) hasta Qu’est-ce que le questionnement? (de 2017), y sigue trabajando en ello. La metodología habitual para aumentar conocimiento sería buscar certidumbres; por su parte, la propuesta de Meyer consiste en considerar la interrogación como la base de la actividad intelectual, lo que le lleva a analizar los dispositivos contemporáneos de la persuasión conectándolos con la comprensión de la mutua dependencia entre nosotros y las cuestiones. Tarea que desarrolla en detalle en De la Problematología: Filosofía, Ciencia y lenguaje (de 1986), obra seminal del PARADIGMA **problematologista** en las Ciencias Humanas, que emerge con vocación de sustituir tanto a la *Fenomenología* como al *Postestructuralismo*, y, en general, al PARADIGMA **posmodernista**. Su método, la Problematología, no es otra cosa que el Examen del Cuestionamiento en diálogo constante con la Tradición Filosófica – Platón / Aristóteles / Descartes / Kant / Wittgenstein -; camino que prosigue en su obra (de 2000) Cuestionamiento e historicidad. (Roger-Pol Droit, 2008.)

Exponemos a continuación sus tesis principales a partir de sus artículos “Qu’est-ce que la problématique?” / “La conception problématique du langage” (1981) / y “Comment repenser le rapport de la rhétorique et de l’argumentation?” (2009).

La Filosofía siempre ha consistido en la búsqueda de lo fundamental; tarea que en la actualidad ha quedado reducida a otorgar significado a los fragmentos, a ser posible tomando distancia; con todo, hacer inteligibles las realidades artísticas, científicas, e incluso éticas, exige repensar el fundamento; y no hay nada más básico y primario que la interrogación. Así pues, el inicio del camino debe ser preguntarnos por el cuestionamiento. Y esto de cuestionar el cuestionamiento no se había hecho todavía; he aquí la originalidad del planteamiento de Meyer. Si hay una disciplina que consista en un cuestionamiento radical precisamente es la Filosofía; y aunque su naturaleza sea cuestionadora (en el sentido de que se define por la radicalidad de sus preguntas) hasta ahora ha habido (a juicio de Meyer) una imposibilidad histórica para el cuestionamiento del cuestionamiento; con todo, siempre ha habido necesidad de ello. Ahora sí es posible semejante empresa tan fundamental porque se ha llegado a concebir el concepto ‘diferencia problematológica’, que tiene que ver con rastrear qué hay detrás de cada pregunta relevante. Incluso en nuestra vida diaria lo que parece que importa es obtener ciertas respuestas, cuando lo decisivo es regresar a las preguntas que importan. Si en este camino de atender adecuadamente al porqué de las preguntas logramos disminuir la confusión que nos envuelve será al precio de ir desvelando los estados conativos (los deseos mentales) que forman parte de nuestros discursos.

Esta concepción problematológica de la Filosofía Meyer ya la había aplicado bajo coordenadas lógicas al lenguaje (en sus primeros trabajos), y siguió haciéndolo, pero ya desde coordenadas retóricas:

“Tout discours est prononcé ou écrit par quelqu’un pour un auditoire, d’une ou plusieurs personnes, connue(s) ou anonyme(s). Cela implique un locuteur et un destinataire (interlocuteur[s] / lecteur[s] / auditeur[s]), des croyances et des savoirs, et des croyances à propos de ce que l’autre croit ou sait. Ces savoirs et savoirs de savoirs opèrent à titre de présupposés.” (Meyer, 1981: 81.)

De esta manera, el contexto de todo discurso queda delimitado por (1) un locutor; (2) un destinatario; y (3) un conjunto cognoscitivo-doxástico propio – de (1) - que implica la suposición del conjunto cognoscitivo-doxástico del otro – de (2) -. Esta co-referencialidad lo que pone de manifiesto es la necesidad de hacer explícito todos los componentes sintácticos / semánticos / pragmáticos, pero también ontológicos / retóricos / dialógicos / argumentativos / de razonamiento del lenguaje, si queremos entender un discurso desde una concepción general del lenguaje que articule (aparte de estructuras lógicas y elementos lingüísticos) el contexto retórico. La idea de base de la concepción problematológica del lenguaje es que el ser humano que habla o escribe tiene un problema en la cabeza, dificultad que impone el imperativo de afrontarlo, consistiendo en una tarea para nada solitaria (ya sea que el problema se reciba de otro, ya sea que se esté comunicando algo al interlocutor); en cualquier caso, el *cuestionamiento* juega un rol esencial a la hora de explicar y comprender las funciones centrales del lenguaje. Meyer (1981: 84) hace pivotar su pensamiento sobre la idea de que hay un juego entre los problemas y las respuestas que el escritor u orador debe saber dominar; el locutor tiene que tomar conciencia de la diferencia problematológica (la distinción entre preguntar y responder) que tiene ante sí, pues este fenómeno dialéctico es la condición de existencia del cuestionamiento. De esta manera, Meyer subraya el componente **interrogativo** de

todo discurso como uno de los rasgos fundamentales del lenguaje, pues al prestar atención al qué de cada proposición, a qué están respondiendo sus términos, este proceso nos permite comprender de qué nos están hablando los otros y tomar conciencia de cómo debemos dirigirnos al auditorio para que nuestras proposiciones funcionen; otro rasgo discursivo básico que define al lenguaje es su dimensión **dialéctica**; el resto de dimensiones delimitadoras del lenguaje serían la **retórica-argumentativa** y la **hermenéutica**; todas se presuponen entre sí: “comment persuader sans faire comprendre, et comment y parvenir s’il n’y a pas un autre auquel on s’adresse?” (1981: 88). Y es que la concepción del lenguaje y del pensar filosófico que ha construido Michel Meyer (la perspectiva de que cuando nos comunicamos lo hacemos bajo el supuesto de que la expresión de nuestro pensamiento va a interesar al menos a cierto auditorio y que para comprender lo comunicado por otros debemos ser eficaces en el preguntar) descansa en un entrelazamiento fenoménico de lo dialéctico, lo retórico y lo argumentativo; de ahí que su tratamiento teórico opere también entrelazando conceptos:

“La dimension rhétorique est donc indissociable de l’usage du langage: un tel usage présuppose qu’il y a quelqu’un auquel le discours s’adresse, et que l’on s’efforce de le convaincre de ce que la question traitée l’est justement et adéquatement. Le but de la communication dialogique, l’orsqu’il y a dialogue, est encore la persuasion mutuelle.”

(Meyer, 1981: 88.)

“Comprendre un discours, c’est saisir ce dont il est question.” (Meyer, 1981: 93.)

“Le sens émerge comme relation entre question et réponse.” (Meyer, 1981: 95.)

Michel Meyer lleva a cabo un análisis (asimismo) sintetizador muy fecundo del fenómeno retórico en su obra de 2008 Principia Rhetorica, al punto que construye (como reza el subtítulo) una Teoría General de la Argumentación, un artefacto teórico que supone el primer examen de esta área de conocimiento desde el clásico de 1958 Tratado de la Argumentación, por lo que supondría Meyer el siguiente hito en esta disciplina desde Perelman y Olbrechts-Tyteca; incluso llega a presentarse como el continuador de Aristóteles en el sentido de que la Problematología (en cuanto base de la **nueva Retórica**) sería la única teoría general que ha puesto orden en la conexión entre lo retórico y lo argumentativo desde la Ontología Aristotélica (Meyer, 2009: 2); ciertamente, el proyecto de Michel Meyer supone un esclarecimiento de los contornos precisos y de los fundamentos últimos de la Retórica – una articulación coherente de los principios claros y evidentes de su racionalidad -, así como una reivindicación de esta disciplina (en conexión con la Teoría de la Argumentación) como el referente de las Ciencias Humanas en el siglo XXI (sustituyendo a la Lingüística, que lo fue en el siglo XX): un nuevo paradigma para las Humanidades (2013: 11). Principia Rhetorica sería una obra ambiciosa de un pensador ambicioso (en el buen sentido de la expresión). La amplitud de miras de Meyer vendría por su superación de la metodología de los anteriores teóricos de lo retórico que se quedaron en el juicio o tesis o proposición como objeto de estudio, cuando la unidad de base de la reflexión tiene que ser el cuestionamiento, pues la concepción de nuestro mundo y de nosotros mismos se juega en la articulación entre cuestiones y respuestas (2013: 12 – 13). Y la superioridad del enfoque de Meyer vendría por el hecho de que este pensador tiene una Teoría del Cuestionamiento y el resto de

estudiosos de lo retórico y de lo argumentativo no. Además, incorpora una tesis antropológica: la concepción del ser humano como un ser siempre inmerso en respuestas previas (2013: 13). Meyer no presenta sus resultados de forma dogmática o acrítica, como si de un sistema de respuestas definitivas se tratase, sino como un conjunto coherente y articulado de elementos que darían cuenta de lo retórico, pero siendo una exposición de análisis y síntesis susceptibles de debate (2013: 12, 15). Y uno de los resultados de este tratado es que la mente ejecuta cuatro operaciones retóricas básicas sobre el empleo de las palabras / las frases / las proposiciones / los argumentos – operación que puede llevarse a cabo según cuatro procedimientos: *argumentamos* para *objetar* o para *aprobar* o para *agregar* o para *modificar* la respuesta del debate – (2013: 14 -15); maniobras fundadoras que nos servirán de material teórico para nuestra ulterior exposición (en la Segunda Parte de esta investigación) de las estrategias susceptibles de presencia en el Debate de Competición.

Meyer nos explica (en 2013: 18 – 22) que la Retórica históricamente se ha entendido poniendo el acento en uno de sus tres elementos constituyentes – el auditorio / el lenguaje / el orador -; así pues, la línea cronológica quedaría marcada por Platón – la Retórica como un juego de palabras para manipular a los demás - / Aristóteles – la Retórica como la teoría sobre cómo el discurso racional puede construir inferencias que inciden, o cuando menos influyen, en las creencias y las acciones de los demás / el mundo romano – la Retórica como la técnica del orador para convencer a los demás a partir de la pericia persuasiva, la claridad, el orden en la exposición argumentativa, la elegancia en el estilo, el modo expresivo cautivador y justificado, asimismo su propia virtud; esto es, elocuencia y ejemplaridad -. Con todo, nos dice Meyer (2013: 23 – 25) que subrayar un componente retórico por encima de los otros dos repercute en asumir algún tipo de error

metodológico: si privilegiamos el “pathos” (como hacían los sofistas según Platón) caemos en la *manipulación*, a lo que se llega por una “lógica” o sofística de equívocos desde una actitud intencional de engañar, tergiversar, confundir, oscurecer; si privilegiamos el “logos” (como hizo Aristóteles) destacamos el *razonamiento*, al que se llega gracias a la pericia persuasiva de un orador que no se olvida de servirse del papel que cumplen las pasiones en la formación de un juicio en el auditorio; y si privilegiamos el “ethos” (como aconsejaba Cicerón) lo que enfatizamos son las VIRTUDES (tanto sociales como morales) propias del orador, quien a través del elocuente uso de figuras de estilo obtendrá la convicción del auditorio. Si lo determinante es el auditorio, *manipulamos*; si es el lenguaje (verbal / no verbal) entonces en función del discurso a comunicar así elegirá el orador sus recursos persuasivos para conseguir la adhesión de un público conmovido (que no tiene por qué haber sido manipulado con malas razones); y si es el orador en tal caso el dominio de la expresión estará en función de sus virtudes que se quieran presentar y así conquistar a un auditorio rendido ante ciertos (argumentos en realidad conectados a ciertos) valores; en cualquier caso el error estaría en el desequilibrio comunicativo al que llegamos por el hecho de subordinar dos elementos retóricos respecto al tercero que haría de núcleo de referencia.

Cerramos ahora sin clausurar la cuestión de la ESTRUCTURA **triádica** de lo retórico – (por orden lógico en vez de cronológico) ORADOR (ethos [el punto de vista expresado y los valores – la intención subyacente que anima a un locutor -]) / MENSAJE (logos [el razonamiento / el estilo]) / AUDITORIO (pathos [los estados afectivos y la convicción – el efecto de la argumentación -]) -; quedándonos (para nuestro posterior análisis del Debate de Competición) con su tesis de que “la relación retórica descansa

sobre tres componentes, todos ellos indispensables; por lo tanto, no hay ninguna razón para privilegiar uno y subordinarle los otros dos” (2013: 25 - 27).

La tesis de Michel Meyer (2013: 26) sería la siguiente:

‘*relación retórica*’ = ‘negociación de la distancia entre individuos a propósito de una cuestión dada’.

Precisamente eso es lo que hacen los debatientes: *trazar* SU DIFERENCIA **respecto de una cuestión** que los enlaza (Meyer, 2013: 28); de ahí que el modelo de Pensamiento de la Problematología se nos presente como extraordinariamente iluminador de cara a llevar a cabo una analítica que confluya en una síntesis respecto al Debate de Competición. De momento, esta concepción problematológica de la Filosofía y del lenguaje como un intercambio de preguntas y respuestas, incluso de la Ciencia como un proceso de cuestionamiento, nos sirve de referencia para poder sostener sobre el Debate de Competición lo siguiente:

LA CONCEPCIÓN PROBLEMATOLÓGICA DEL DEBATE DE COMPETICIÓN

Debatir en modo **competitivo** consiste en responder a un problema que se pone ante nosotros mediante un juego dialéctico donde se oponen dos tesis contrarias, cada una argumentada por un equipo de locutores. En la fase de investigación, la explicitación de la cuestión nos proporciona su comprensión. Una vez formulada la cuestión en sus matices relevantes se trata de encontrar la manera de responder al reto que supone. El

debatiente es un cuestionador: alguien que, primero escribiendo colectivamente un dossier y luego hablando en equipo contra otro equipo y ante un jurado, trata de producir un discurso declarativo (acompañado de recursos no verbales) que sea una respuesta bien a favor o bien en contra ante una pregunta. Dar con la solución tendrá que ver con encontrar y explotar cierta DIFERENCIA **problematológica** (cierto aspecto [del juego entre la pregunta y sus posibles respuestas] que resulte iluminador de cara a aclarar la cuestión). Para ello tendrá que analizar el problema desde su forma. La frase interrogativa es la mejor manera de expresar un problema; asimismo fórmulas asertóricas que no dejen de ser interrogativas (del estilo 'nosotros nos preguntamos si ...'). En todo acto debatístico existe un contenido proposicional cuya presencia en conjunción con lo implícito - gestos / presuposiciones (directas o contextuales) - y lo explícito – formas declarativas - comunicado constituye la discursividad de cada equipo. La consideración a la vez dialéctica, retórica y argumentativa del Debate radica en el hecho de que los debatientes buscan la adhesión de los jueces respecto a cierta línea argumental que presentan como de interés interindividual. Así pues, debatir es responder a una cuestión en diálogo con otro equipo procurando cada bando que el jurado acepte su *inferencia* **problematológica** (que ni es propiamente una inferencia lógica ni una implicatura conversacional sino una conclusión sugerida entre varias posibilidades de respuesta; [aunque, eso sí, una respuesta presentada como un esclarecimiento del sentido de cierta cuestión]). Las transacciones lingüísticas entre los dos equipos exigen la mutua comprensión de sus respectivos discursos, exigencia hermenéutica que se cumple cuando sabemos de qué cuestión es respuesta lo dicho por nuestros interlocutores. Cuando los debatientes introductores toman la palabra lo hacen para afirmar la diferencia entre los dos equipos y dar a conocer su perspectiva, cuando hablan los debatientes refutadores lo que persiguen es aumentar la distancia entre los dos equipos, asimismo el objetivo de los debatientes interpeladores es exhibir un punto de desencuentro, y, finalmente, cuando los debatientes conclusores se dirigen

al jurado pueden disminuir la distancia entre los dos equipos en confrontación en algún punto de cierta coincidencia, como si hubiese cierto consenso en algo, (y si el desarrollo del enfrentamiento lo justifica el concludor podrá hacer ver en qué medida el equipo rival se ha acercado a los planteamientos de su equipo) pero remarcando muy bien la distancia que les separa y que ellos han sido los que han aportado la mejor solución al problema que les convocó. El papel de la distancia en Debate de Competición es crucial.

El ámbito del Debate de Competición siempre está en un plano interrogativo, pues continuamente está dando la voz por igual a A y a no-A; con todo y con eso se dan dos tipos de ESTRATEGIAS – las **problematológicas** y las **apocríticas** -: mientras que se empieza *expresando* cierto problema, se avanza ensayando cierta respuesta. Podríamos definir el Debate de Competición como el *juego retórico* donde dos equipos de debatientes se esfuerzan por hacer comprensible la diferencia que les separa ante un tema dado debido a que su propuesta es mejor respuesta respecto a la cuestión que les han convocado que la del equipo oponente. Aunque debatiendo tan solo vamos a hacer ver que cierta respuesta a cierta cuestión es probable / verosímil (y tan solo tenemos que convencer de que nuestra tesis goza de mayor probabilidad que la de nuestros oponentes), si los debatientes son competentes pueden presentar en su argumentación tanta evidencia que pase por irrefutable / verdadera. Para ello, desde el mismo arranque del enfrentamiento, y cada uno de los miembros de cada equipo, tendrán que conseguir adhesión por parte de los jueces de la división que articulen según nuestra perspectiva acerca de lo que está fuera de cuestión y de lo que está en cuestión.

En definitiva, la relación retórica en que consiste el Debate de Competición está estructurada según el eje ethos (debatientes) – logos (discurso) – pathos (auditorio: oponentes y jueces).

2. EL ANÁLISIS DEL DISCURSO

Ya había análisis de discursos y una caracterización teórica de los mismos antes de que se institucionalizase académicamente la disciplina del Análisis del Discurso: en cierta medida una de las ocupaciones de la Retórica Tradicional – Antigua / Medieval / Renacentista –, área de conocimiento (apoyada en la praxis discursiva de oradores y literatos) que dividió el proceso de elaboración de discursos en cinco tareas bien conocidas: “inventio”: búsqueda de ideas y estados afectivos de cara a ser persuasivo en la comunicación de un discurso - / “dispositio”: preparación previa de los materiales conceptuales – lingüísticos – estéticos de cara a organizarlos de tal manera que la futura exposición de esta arquitectura convenza a ciertos destinatarios del fin comunicativo perseguido / “elocutio”: reflexión acerca de qué palabras seleccionar y en qué forma distribuir las en el discurso / “memoria”: uso de procedimientos mnemotécnicos para aprenderse al menos el esquema, cuando no el discurso entero / “actio”: actualización del discurso otorgando especial relevancia a la pronunciación y a la gestualidad; esto es, las fases de entrenamiento de la *invención* / la *disposición* / la *elocución* / la *memoria* / la *actualización* se centraban respectivamente en las operaciones de *descubrimiento* / *organización* / *expresión* / *memorización* / *representación*: QUÉ DECIR + EN QUÉ ORDEN + CÓMO + ESTILO + FIJAMIENTO + PUESTA EN ESCENA. Todo ello respecto a un discurso que debía constar de cinco partes: “exordium” / “narratio” / “confirmatio” / “refutatio” / “epilogus”; esto es, proemio + exposición de los hechos + argumentación probatoria de los hechos + refutación + peroración. Aunque los momentos más luminosos de la Retórica hicieron de este campo de estudio en su conjunto (más allá de concreciones históricas más o menos afortunadas) toda una Ciencia del Discurso, no

había pasado por ella el *giro pragmático*, de ahí que en el espacio académico de saberes del siglo XX se fue generando la necesidad de una renovación de las formas de estudiar el discurso, siendo uno de los enfoques con mayor potencia explicativa el Análisis del Discurso. Con todo, la Retórica también está viviendo su momento transformador y a partir de mediados del siglo XX las Humanidades, Ciencias Sociales, Ciencias Humanas y Ciencias Formales experimentaron un *giro retórico* (tanto sobre el buen discurso como sobre el discurso eficaz) que llega hasta la actualidad. (Alcolea, en Vega y Olmos, 2012: 523 – 526.) Si la gramática fuese simplemente un código al margen de estrategias, la Gramática carecería de interés, pero es que hay un empleo contextual de los términos que conecta lo gramatical con lo pragmático; he ahí la necesidad de un abordaje del discurso en su conjunto desde una orientación pragmática.

Pioneros en *Análisis del Discurso* fueron los artífices ruso-soviéticos del dialogismo: Yakubinski (con “Sobre la palabra dialogal” de 1923) / Medvédev (con El método formal en los estudios literarios (de 1927) / y Valentin N. Volóshinov, quien en el artículo de 1926 “El discurso en la vida y el discurso en la poesía” estudia los procesos de interacción social, y en su obra de 1929 El marxismo y la Filosofía del Lenguaje aborda con un enfoque innovador la cuestión del discurso referido. Volóshinov construye todo un programa y una metodología para analizar los discursos como lugares de manifestación de las entidades psíquicas y semióticas en el marco de las interacciones sociales que básicamente consiste en atender los procesos de enunciación como actos de comunicación social orientados (que no determinados) por las condiciones socioeconómicas en un momento dado; esto es, el contexto y los significados de los productos de la actividad de enunciación están vinculados entre sí; de ahí que la metodología que articula Volóshinov sea descendente: desde el marco social el análisis

debe ir a los tipos de actos de palabra, para pasar a examinar finalmente las propiedades formales; programa proseguido (con los pertinentes ajustes) por las distintas corrientes de Análisis de Discurso que han ido apareciendo en las últimas décadas del siglo XX y primeras del XXI (Bronckart y Bota, 2013: 359 – 364). J. P. Brockart (2008) destaca el hecho de que “los fundamentos metodológicos del análisis del discurso han sido planteados por Volóshinov [1929] en el marco de un enfoque de Filosofía del Lenguaje cuyo objetivo principal era dilucidar el estatuto y las condiciones de desarrollo de la *ideología*”. Brockart nos explica que para Volóshinov lo específicamente humano se jugaría en el estatuto semiótico de los mundos de conocimiento; pero como los signos-ideas no pueden emerger a golpe de individualidad, saber el papel interaccional del horizonte social es fundamental para caracterizar los discursos: fenómenos lingüísticos inscritos en y dirigidos a lo social (hacia cierto auditorio); he ahí su carácter dialógico. Los analistas de todo tipo y géneros de discursos de hoy en día estamos en deuda intelectual y conceptual con el trabajo esclarecedor y de vanguardia de la línea analítica ruso-soviética de los años veinte del siglo XX Yakubinsky – Vygotski (investigador de la interacción social verbal) – Medvédev – Volóshinov.

El siguiente paso en el estudio del discurso tendría acento francés y vendría dado por la Lingüística de la Enunciación, que comprendería la Teoría de la Enunciación de Émile Benvéniste (1902 - 1976) y la Teoría de las Operaciones Enunciativas de Antoine Culioli (1924 – 2018).

Benvéniste, desde parámetros estructuralistas – Saussure / Círculo de Praga / Jakobson – y fenomenológicos – Husserl – se desliza hacia un estudio del lenguaje centrado en el contexto – sujeto hablante / interlocutores / procesos de enunciación / modos de significancia lingüística: en definitiva, en el discurso -, empresa que realizó de

1939 a 1965 y que cuajó en los dos volúmenes de Problemas de Lingüística General (1966 / 1974). Su concepción queda enmarcada en una concepción dual del lenguaje: este fenómeno *se compone* de SIGNOS (que se refieren a objetos [generales / particulares] experienciales) – unidad del SISTEMA FORMAL, organizado en el MODO DE SIGNIFICANCIA [‘significance’ = ‘propiedad de significar / características de lo que tiene sentido’] **SEMIÓTICO** - y *se realiza* en FRASES (que se refieren a acontecimientos concretos) – unidad del SISTEMA DE COMUNICACIÓN, organizado en el MODO DE SIGNIFICANCIA **SEMÁNTICO** -. Así pues, mientras el *análisis semiótico* consiste en la identificación, reconocimiento y descripción de las señales distintivas de los signos, el *análisis semántico* se encarga de la interpretación global de la situación de referencia. En realidad, habría una tercera dimensión del lenguaje: la metasemántica. El análisis del funcionamiento discursivo del sujeto articulado por Benvéniste nos proporciona como resultados teóricos las condiciones que las palabras deben reunir para significar en la acción de *decir*: (1) los elementos de la *enunciación* (la cualidad compartida de todos los decires) son LOCUTOR **intencional** – FUENTE DE LA ENUNCIACIÓN – INTERLOCUTORES **destinatarios** – CONTEXTO; (2) cada frase está vinculada a cosas fuera de la lengua, asimismo cada vocablo se define empíricamente. En definitiva, las aportaciones de Émile Benvéniste supuso una recuperación del concepto ‘sujeto’ (en una época estructuralista dominada por la prioridad de lo formal) en cuanto ‘sujeto hablante en relación con el mundo social’. (Bronckart, 1985: 245 – 254; García-Jalón, 2011: 202 - 226.)

Estas ideas de Benvéniste cabe emplearlas de cara a testimoniar las condiciones de la acción de debatir en modo competitivo académico:

ANÁLISIS DE LA ENUNCIACIÓN DEBATÍSTICA

La intencionalidad que guía a cada equipo de Debate en un encuentro *determina* tanto la expresión como el contenido del discurso expresado por los distintos enunciadore; una *expresión* caracterizada por la REFLEXIVIDAD: las distintas secuencias de voces dotadas de significado transmiten progresivamente una línea argumentativa previamente diseñada de tal manera que su forma colabora con las palabras que la componen para cumplir cierto acto debatístico en virtud del tema sobre el que se debate; esto es, se da una íntima coherencia entre intenciones y expresiones. Aunque haya un dossier, la acción de *debater* no es el resultado de usar un contenido previo, sino que el significado de lo expresado por un equipo de Debate se constituye progresivamente en una ESCENA DE ENUNCIACIÓN en la que a través de distintas acciones los locutores enuncian contra sus oponentes determinadas formas lingüísticas bajo el objetivo de convencer a unos jueces interpretantes de dichas acciones. Todo lo dicho y escenificado en un encuentro de Debate se establece por relación al discurso enunciado de forma progresiva. Asimismo, los dossieres son resultado de una investigación que se torna en enunciación, por lo que estos textos también contribuyen en la *construcción* del SIGNIFICADO **discursivo**: el resultante de las distintas intervenciones de unos hablantes articulando una línea de enunciación dirigida contra unos destinatarios – el otro equipo enunciadore – pretendiendo cumplir al enunciar ciertas palabras de determinada manera el acto de convencer a un jurado intérprete, que deberá evaluar insertando el discurso de cada equipo en las instancias concretas de enunciación del encuentro en cuestión.

Antoine Culioli (desde el contexto de la Universidad de París VII) elaboró un planteamiento teórico de calidad en lo que respecta al razonamiento riguroso y a la seriedad expositiva y metodológica, asimismo por su precisión a la hora de construir modelos lógicos descriptivos de lenguas naturales y de analizar datos básicos; todo ello bajo una actitud de axiomatización y hasta de formalización de la Lingüística, y en contra de las aproximaciones superficiales y confusas de algunos lingüistas (especialmente estructuralistas y generativistas de los años sesenta y setenta del siglo XX) y a favor de servirse de las mejores propuestas de su tiempo en Psicología – Piaget –, Matemáticas y Lógica, y es que Culioli insiste en que la Lingüística en particular y las Ciencias Humanas en general deben proveerse de instrumentos formales para describir adecuadamente los fenómenos que sean objeto de estudio. Sus escritos serían congruentes con Chomsky al menos en lo de considerar que el tema central de la Lingüística es el lenguaje y no las lenguas naturales - (estas serían un medio para aprehender aquel) –, en lo de considerar la existencia de un sistema de reglas y operaciones subyacentes, y en lo de elaborar una teoría gramática transformacional: la Gramática **Operatoria** (que en el caso de Culioli consiste en la formalización de las operaciones lingüísticas del sujeto en su situación de discurso). (Bronckart, 1985: capítulo undécimo.) Estos rasgos serían suficientes para hermanarlo con la concepción analítica de la Filosofía. En lo que a nosotros nos concierne, este investigador resulta iluminador por su concepción de la Lingüística como estudio científico de la *actividad discursiva* del SUJETO.

GRAMÁTICA DE LAS OPERACIONES ENUNCIATIVAS DEBATÍSTICAS

Cada vez que un debatiente locutor se expresa verbalmente a la vez que un debatiente receptor le comprende mientras un juez permanece atento y tomando notas hay actividad de lenguaje; y en concreto la praxis del Debate deja huellas. Y por debajo de ese conjunto de huellas existen reglas (en cuanto pautas de comportamiento) que en la medida en que van siendo dominadas por los debatientes estos van desarrollando *operaciones debatísticas* y *epidebatísticas* – relacionadas con un saber debatístico inconsciente -. Los parámetros que intervienen en una actividad de Debate son: (1) los ENUNCIADOS – la construcción de la línea argumentativa en función del tema sobre el que versa el encuentro a través de la puesta en práctica de un sistema de reglas -; (2) la SITUACIÓN DE ENUNCIACIÓN – (dos en la modalidad académica y cuatro en la parlamentaria) equipos de locutores (interlocutores entre sí) con la finalidad de transmitir un contenido ante un jurado evaluador que remite a cierta posición ante la cuestión sobre la que se debate; (3) un SENTIDO - lo construido por cada equipo de Debate y reconstruido por el otro equipo en función del contexto de enunciación a través de valores referenciales ante un jurado interpretante -; (4) VALORES REFERENCIALES – construcciones cognoscitivas del sujeto debatiente presentes en lo que dice que cumplen la función de comunicar matices relevantes para el fin que persigue -; y (5) SIGNIFICACIONES. Es decir, que durante el encuentro continuamente se está dando una *construcción interpretativa* de los fenómenos debatísticos enunciados, elementos sobre los cuales los dos equipos enunciadore van efectuando ajustes y reajustes. Todo encuentro de Debate, con todos los fallos / malentendidos / ambigüedades / lapsus / desplazamientos metafóricos / variaciones de estilo que pueda generar, es una suma de enunciados, y son estas entidades las que el juez en cuanto analista tiene que examinar. Para eso el juez debería tener un modelo de evaluación que le permita

reorganizar los fenómenos debatísticos enunciados a lo largo de un debate. Finalmente, el jurado articula ante los debatientes enunciadores un discurso metadebatístico en cuanto retorno que debería poder someterse a verificación empírica (lo que normalmente se hace a través de las notas tomadas, pero que exigiría acudir al visionado del encuentro para volver a los enunciados clave en positivo o en negativo). En definitiva, las operaciones tanto debatísticas como epidebatísticas de los sujetos en situación de Debate son susceptibles de un tratamiento formal en cuanto Gramática Operatoria del Debate respecto a las propiedades comunes / relaciones primitivas / *operaciones transformacionales* – que incluirían (1) *generalizaciones* aparentemente **necesarias** al funcionamiento del Debate, y (2) *procedimientos de realización* propios de un tipo de enfrentamiento (como pueda ser el Debate Jurídico) -. Una consecuencia académica de todo esto es que al ser la actividad del Debate un punto de encuentro donde se articulan conjuntamente lo cognoscitivo y lo lingüístico, y siendo (en el parecer de Culioli [al que nos adherimos]) la significación el problema clave de la Ciencia del Lenguaje, el Debate de Competición resulta un marco de situaciones idóneo sobre el que construir un modelo teórico lingüístico que elabore una descripción y representación formal del conjunto de operaciones epilingüísticas / lingüísticas / extralingüísticas (referentes a la situación del discurso) del sujeto en el MARCO **discursivo**.

El enfoque a la vez teórico como práctico del Análisis del Discurso se encarga de estudiar tanto el discurso escrito como el hablado en cuanto hecho de comunicación; el término se debe a Zellig Harris y esta disciplina de las Ciencias Humanas y Sociales emergió en las décadas de los 60 y los 70 del XX en paralelo a la Pragmática, la Semiótica (especialmente gracias al esfuerzo intelectual de Umberto Eco), la Sociolingüística y la

Psicolingüística; en realidad es un área de conocimiento transversal a la Lingüística, la Filosofía, la Antropología, la Ciencia de la Cognición y la Etnografía de la Comunicación.

No se trata de un cuerpo teórico unitario, pues como el discurso puede concebirse como texto, estructura verbal, proceso mental, acción, interacción o conversación, existen diversos enfoques, siendo los más idóneos para nuestro objeto de estudio la *Psicología Discursiva*, el *Análisis de la Argumentación* y el *Análisis de la Conversación*. La Psicología Discursiva opera desde el presupuesto de que con el lenguaje los sujetos sociales realizan acciones; es decir, que el trabajo interaccional se lleva a cabo en el discurso. El Análisis de la Argumentación atiende aquellos productos lingüísticos que funcionan como ensayos argumentativos; su proceder consiste primero en diseccionar un texto que defienda una tesis concreta en sus partes constitutivas para pasar luego a hacer visible la coherencia interna entre los distintos procedimientos de interacción argumentativa. Y la metodología del Análisis de la Conversación pasa por la descripción detallada de estructuras y estrategias en el intercambio comunicativo, aportándonos un material conceptual relevante: *acto* – ‘unidad mínima de lo enunciativo que integra movimientos constitutivos (del texto / intercambio conversacional) y enlaces interactivos (hacia el interlocutor o los interlocutores)’ - / *intervención* – ‘enunciado o conjunto de enunciados que el hablante emite sin interrupción’ - / *intercambio* – ‘integración de intervenciones emitidas al menos por dos interlocutores’ - / *secuencia* – ‘unidad (no estructural [como las anteriores] sino) semántica que consiste en un intercambio o conjunto de intercambios sobre un mismo punto temático y/o cumpliendo una misma función’ – (Beatriz Gallardo: 1993). Estas tres líneas de trabajo trazan límites dentro de los cuales poder investigar el Debate de Competición, pues esta modalidad de acto de habla la protagonizan individuos que más que comunicar *actúan* construyendo un

producto argumentativo mediante un diálogo reglado entre dos equipos ante un jurado y un auditorio. Quien recurra al Análisis del Discurso como herramienta de trabajo rentable tendrá que ser consciente de las dos principales críticas que ha recibido – a saber, (1) el relativismo, y (2) la carencia de utilidad (cuando el investigador cae en subjetividades o sinsentidos, perdiéndose así la cientificidad pretendida) -. De ahí que una analítica de estructuras discursivas del Debate de Competición deberá evitar estos peligros mediante la justificación de cuanto se sostenga.

Una pionera en la introducción del análisis conversacional en el ámbito hispánico fue Beatriz Gallardo (desde la Universidad de Valencia), quien ha desarrollado un modelo descriptivo propio basado en la *Lingüística Cognoscitiva* de corte **perceptivo** que ha aplicado al discurso tanto privado como público: Lingüística perceptiva y conversación: secuencias (1993) / Análisis conversacional y pragmática del receptor (1996) / Comentario de textos conversacionales (1998) / Pragmática para logopedas (2007) / Usos políticos del lenguaje (2014). Pues bien, de este modelo analítico conversacional nos resulta de especial interés por su alcance explicativo su aportación respecto a fijar las cinco estrategias lingüísticas fundamentales a las que recurre el discurso político, que serían las *estrategias léxica / predicativa / intencional / estructural / intertextual*, (propuesta inspirada en los cinco tipos de estrategia discursiva que propusieron Reisigl y Wodak en 2001 para estudiar el discurso racista y discriminatorio: *referencia / predicación / argumentación / enmarcado / intensificación o mitigación*); pues el político en la transmisión de su mensaje (1) elige “unas palabras y no otras para realizar la denominación que suponen los actos de habla proposicionales”; (2) reparte “o no [reparte] papeles activos a los sujetos políticos”; (3) ejecuta “unos u otros actos de habla

illocutivos”; (4) selecciona “formatos textuales de naturaleza narrativa o argumentativa”; y, por último, (5) incluye “o no [incluye al] oponente en el propio mensaje” (Gallardo, 2014: 10 – 11). Veremos cómo cada equipo de Debate también diseña un marco interpretativo en el que situar al equipo rival (en aras de evidenciar las diferencias que les separan) y al jurado (en aras de la eficacia persuasiva); con todo, existen zonas de no intersección entre el discurso político y el Debate de Competición: por un lado, en la interacción política se dan (y esta es la tesis de fondo de Beatriz Gallardo, 2014: 10) tres paradojas – una enunciativa (“de tal manera que las palabras adquieren en el discurso político una elasticidad significativa capaz de incluir una cosa y su contraria”) / otra textual (de tal manera que “el fingimiento [...] recomienda disfrazar un relato emocionante y pasional con la apariencia objetiva del razonamiento lógico, del argumento”) / y otra interactiva (de tal manera que “cierta multiplicidad de voces políticas ha de ser identificable como voz única de partido, y diferenciarse a la vez de otras voces ajenas”) -, mientras que en la interacción debatística no se darían estas paradojas, salvo la textual y solo en cierto grado; otra diferencia importante es que el discurso político intenta que el destinatario se adhiera a su proyecto, mientras que el debatiente sabe que con su discurso nunca va a convencer a su destinatario directo – el otro equipo – y que es a su destinatario indirecto - los jueces - a quien tiene que influir.

En la base teórica de Beatriz Gallardo y Ruth Wodak (y de muchos analistas del discurso de la actualidad) estaría un concepto acuñado por John J. Gumperz (en Discourse Strategies de 1982) que nos resulta especialmente iluminador: *estrategia discursiva*: plan de acción intencional que adopta un hablante en una actividad discursiva determinada; el carácter fundamental de este concepto (que Gumperz nunca llegó a definir) viene dado

porque apunta a la existencia de un *pensamiento estratégico*. En “Las bases lingüísticas de la competencia comunicativa” (comunicación de 1981 publicada en 1982) encontramos una exposición sucinta de su propuesta de *Sociolingüística Interaccional* a partir de una Etnografía de la Comunicación: redefinir COMPETENCIA **comunicativa** en función del COMPROMISO **conversacional** en cuanto “precondición necesaria para la comprensión”: para comunicarnos debemos compartir en cierta medida algunas convenciones de señalización; de ahí que el diseño de una teoría universal de la competencia comunicativa no puede pasar por alto fenómenos tales como la contextualización y las presuposiciones tanto lingüísticas como socioculturales, pues desempeñan un papel importante en las inferencias necesarias para sostener intercambios verbales. Conclusión: el analista conversacional debe atender a las estrategias discursivas que se dan en toda interacción lingüística.

Catalina Fuentes Rodríguez está desarrollando (desde la Universidad de Sevilla) un modelo de análisis discursivo - la *Lingüística Pragmática estructurada* - que aborda el discurso en su totalidad y en interacción con el entorno de producción; un prototipo de la misma lo encontramos en su obra de 2000 Lingüística pragmática y Análisis del discurso, cuya tesis principal sería que NO EXISTE LENGUA SIN CONTEXTO, perspectiva holística y multidisciplinar que le lleva a estudiar *modularmente* – esto es, atendiendo la interrelación de los diferentes planos y niveles lingüísticos entre sí y con lo situacional – y *multidimensionalmente* las estructuras de tipo informativo y argumentativo que organizan el mensaje; su propuesta metodológica puede sintetizarse en la tesis de que en el binomio conceptual lengua – contexto LA LENGUA CODIFICA LAS DETERMINACIONES DEL CONTEXTO DESDE LA MUTUA INTERACCIÓN.

Así pues, el punto de partida de este enfoque será la interrelación entorno – mensaje, y su foco de atención los rasgos codificados que se expresan en el uso lingüístico, lo que supone operar desde el supuesto de que las condiciones de uso están codificadas; esto es, la emisión lingüística *activa* ciertos factores cognoscitivos (Fuentes, 2017a: 39 – 41). La lucidez, rigurosidad y claridad expositiva de esta Lingüística de corte pragmático nos anima a estudiar el fenómeno del Debate Académico describiendo tanto las estrategias contextuales como el bagaje cognoscitivo de los debatientes. Las siguientes palabras de Catalina Fuentes (2017a: 42 – 43) nos sirven de pauta metodológica:

“[...] el hablante tiene a su disposición una base de datos que maneja, y de la que entresaca aquello que considera adecuado a la situación comunicativa: a su intención, al oyente, a las circunstancias sociales y al entorno en general. Y ¿por qué? Porque en su base de datos están elementos de instrucciones de empleo. El hablante lo sabe. Y si se equivoca es o porque no las conoce, o porque no ha analizado bien la situación.”

De la misma manera, veremos cómo el debatiente opera desde unos conocimientos con instrucciones de uso en función de los fines comunicativos perseguidos.

Especialmente relevante nos parece el siguiente resultado al que llega Catalina Fuentes en su estudio del discurso de tipo político:

“En el discurso político, se recurre a estrategias de anticipación y recuperación de la información, en un juego claramente focalizador. En ocasiones se mezclan ambos

procedimientos, guiando la interpretación del receptor hacia segmentos cuya relevancia se destaca. Esto implica un refuerzo argumentativo que sirve al político para defender sus posturas.” (Fuentes, 2016: 239.)

En el transcurso de un encuentro también se llevan a cabo actos debatísticos que funcionan como dinámicas discursivas de focalización, bien para *anticipar o recuperar* la línea argumental, en un juego persuasivo claramente estratégico.

En nuestra propuesta aceptamos las aportaciones de esta integración de la Lingüística y la Pragmática de Catalina Fuentes: su modelo de Lingüística Pragmática en cuanto perspectiva de estudio y análisis lingüístico; y nos serviremos no solo de su Lingüística pragmática y Análisis del discurso (de 2000), sino también de su artículo “Dinámicas discursivas de focalización” (de 2016), asimismo de las obras elaboradas en conjunción con Esperanza R. Alcaide - Mecanismos lingüísticos de la persuasión (de 2002) y La argumentación lingüística y sus medios de expresión (de 2007) -.

Estamos acabando esta presentación de los materiales teóricos que nos pueden ser funcionales de la analítica discursiva y todavía no hemos definido ‘discurso’ – a todo esto, una clase en la que pretendemos incluir el Debate de Competición -; tampoco es una tarea de la que partan los principales analistas discursivos, posiblemente porque se trata de un término ambiguo y polivalente, que empezó como una moda pero que ha acabado haciendo fortuna; ya en 1995 Widdowson decía del fenómeno del discurso que era algo tan en boga como vago (Wodak y Meyer, 2003: 39). Podría surgir cierta duda o confusión respecto a por qué incluir los debates competitivos entre los discursos si más bien son conversaciones regladas. Un malentendido así estaría obviando el doble sentido (en

realidad hay más matices semánticos) de la voz ‘discurso’: en un sentido estrecho ‘conjunto de palabras y frases hilvanadas con cierto raciocinio emitidas por escrito o vía oral para exponer algún pensamiento o manifestar algún estado afectivo’, y en un sentido amplio ‘ese actuar dirigido lingüísticamente’. Pues bien, un encuentro de Debate, aunque contiene discursos en sentido estrecho, en conjunto no sería un discurso en sentido estrecho, pues, más bien, sería una conversación peculiar regida por criterios deportivos; pero bajo la concepción amplia de ‘discurso’ las conversaciones formarían cierto tipo discursivo: el discurso conversacional, que incluiría los subtipos ‘debates’ y ‘discursos’.

Otras delimitaciones lingüísticas de variada amplitud de ‘discurso’ serían: ‘unidades lingüísticas infraordenadas, segmentos que no constituyen en sí mismos textos, sino que entran en su composición según modalidades variables’ – Simonin-Grumbach - / ‘inflexión del lenguaje que utiliza ciertos recursos expresivos’ – Prieto Castillo - / ‘práctica del habla’ – Saussure (no en el Curso sino en sus notas manuscritas, según Bronckart, 2008) / ‘juego de lenguaje’ – Wittgenstein (Bronckart, 1992: 21) - / ‘acontecimiento comunicativo en cuanto estructura, proceso e interacción social’ – Teun Van Dijk – ‘complejo conjunto de actos lingüísticos interrelacionados simultáneos y secuenciales que se manifiestan a lo largo y ancho de los campos sociales de acción’ – Reisigl y Wodak - / ‘formas de organización particular que tienen las producciones lingüísticas en función del tipo de actividad humana en la que se integran’ – Bronckart - / ‘acción de sentido’ – Bronckart - / ‘un concepto de habla que se encontrará institucionalmente consolidado en la medida en que determine y consolide la acción y, de este modo, sirve ya para ejercer el poder’ – Jürgen Link – / ‘realidad material que determina la realidad’ – Jäger - / ‘forma de significar un particular ámbito de la práctica social desde una particular perspectiva’ – Fairclough - (Bronckart, 2008 y 1992; y Wodak y Meyer, 2003) / ‘texto’ – Análisis del Discurso -, aunque tal y como advertía Widdowson

en 1995 no hay una clara demarcación entre ‘texto’ y ‘discurso’, (Wodak y Meyer, 2003: 39). Ruth Wodak intenta realizar una distinción entre los discursos y los textos caracterizando ‘discurso’ como ‘conjunto de actos lingüísticos simultáneos y secuencialmente interrelacionados que se manifiestan a lo largo y ancho de los ámbitos sociales de acción como muestras semióticas (orales y escritas temáticamente interrelacionadas) y muy frecuentemente como textos, siendo su característica más destacada el macrotema’, y ‘texto’ como ‘producto materialmente duradero de las acciones lingüísticas’ (Wodak y Meyer, 2003); caracterización de la que se deduce que el discurso es una clase mayor que el texto – no necesariamente vinculado a un macrotema –, a la que incluye. De hecho, tal y como afirma Bronckart (1992: 22), “los discursos y las unidades que comportan constituyen los **únicos** DATOS OBJETIVOS de las Ciencias del Lenguaje, la realidad a partir de la cual pueden inferirse las lenguas mismas y el sistema que las organiza parcialmente”.

Cuanto más cerca estemos de concebir el discurso de forma estrecha como un conjunto de proposiciones a través de unos signos menos podremos catalogar el Debate de Competición como discurso (a pesar de que, de hecho, esté compuesto por varios conjuntos de proposiciones), y cuanto más nos aproximemos a la concepción amplia de ‘discurso’ como ‘entramado estratégico de acciones por medio de las cuales los sujetos se constituyen y se relacionan entre sí’ más sentido tendrá incluir el Debate de Competición entre los distintos tipos o subtipos o subgéneros de subtipos de discurso.

No podemos pasar por alto que a algunos lingüistas de la concepción amplia de ‘discurso’ (como Bronckart, y, en especial, el Análisis Crítico del Discurso – y, sobre todo, Siegfried Jäger -) les ha influido el *análisis arqueológico* del pensador filosófico Michel Foucault (1926 – 1984) y su tratamiento de ‘discurso’ (no como ‘expresión de

una subjetividad’ tal y como apuntaba la tradicional Historia de las Ideas sino) como ‘práctica epistemológica para la acción que legitima cierto poder que instaura cierto saber / acontecimiento de múltiples singularidades efectuadas en un momento dado que implican la intervención de un medio institucional / la descripción más precisa y exacta de una formación histórica en su desnudez / un elemento entre otros (instituciones, arquitecturas, procedimientos, artefactos, reglamentos, leyes, medidas administrativas, formas de subjetividad) constituyente de un dispositivo en cuanto red heterogénea que surge para responder a una urgencia, siendo las posibles funciones del discurso aparecer como un programa institucional o como justificación y ocultamiento de una práctica’ (Vázquez, 1995; Veyne, 2014: 16; Foucault, 1991). Textos como el que a continuación dejamos aparecer (de La arqueología del saber, escrito en 1969) son los que han servido de referencia a algunos analistas discursivos:

“No hay que devolver el discurso a la lejana presencia del origen; hay que tratarlo en el juego de su instancia. [...] Así aparece el proyecto de una *descripción pura* de los *acontecimientos discursivos* como horizonte para la búsqueda de las unidades que en ellos se forman. [...] El análisis del pensamiento es siempre **alegórico** en relación con el discurso que utiliza. Su pregunta es infaliblemente: ¿qué es, pues, lo que se decía en aquello que era dicho? El análisis del campo discursivo se orienta de manera muy distinta: se trata de captar el enunciado en la estrechez y la singularidad de su acontecer; de determinar las condiciones de su existencia, de fijar sus límites de la manera más exacta, de establecer sus correlaciones con los otros enunciados que pueden tener vínculos con él, de mostrar qué otras formas de enunciación excluye. [...] La pregunta adecuada a tal análisis se podría formular así: ¿cuál es, pues, esa singular existencia, que sale a la luz en lo que se dice, y en ninguna otra parte?” (Foucault, 1991: 41, 43, 45.

El Análisis Arqueológico de Foucault lo valoramos en lo que apunta – cierta conexión del poder con el saber - y lo criticamos en lo que excluye: se centra en las instancias discursivas con el proceder de describir relaciones entre enunciados al precio de prescindir del sujeto enunciator.

Una esclarecedora aportación acerca de los matices significativos que envuelven al concepto ‘discurso’ vendría de la línea de investigación de la *Lingüística del Texto*, que tiene en el psicolingüista belga Jean Paul Bronckart a su principal valedor. Nos serviremos de sus textos Teorías del lenguaje (de 1977) y Bajtín desenmascarado (de 2011) y de sus artículos “El discurso como acción. Por un nuevo paradigma psicolingüístico” (de 1992), “Actividad verbal, textos y discursos” (de 2004) y “Actividad lingüística y construcción de conocimiento” (2008).

Bronckart ya anunciaba en 1977 que el futuro de las teorías del lenguaje iba a ser el estudio de la enunciación y del discurso (1985: 20); y, ciertamente, no andaba equivocado. Esta nueva conceptualización en el seno de la Lingüística en particular y de la Ciencia de la Cognición en general vendría de la mano (en la línea de investigación psicolingüística en el marco de la Escuela de Ginebra) de una respuesta alternativa al paradigma del cognitismo (ejemplificado en Piaget / Turing / Fodor) de qué debemos entender por cognición y por lenguaje, tarea que emprenderá Bronckart mediante una terminología deudora en parte de Habermas y a partir de los trabajos de Saussure, Wittgenstein y (Bajtín hasta que lo desenmascaró y explicó la gran estafa intelectual en torno a su figura, pasando, entonces, a elogiar el carácter fundamental y fundante de) Volóshinov (situándose así en un espacio de pensamiento con intersecciones con la

concepción analítica de la Filosofía; [incluso su rechazo a reformular postulados filosóficos de vocación universal a la hora de resolver cuestiones lingüísticas abiertas como la autonomía de las reglas sintácticas optando, en cambio, por un tratamiento empírico comparativo – 1992: 23 - lo sitúa en un espacio afín al proceder filosófico analítico, al menos al que se considera heredero de un anti-idealismo claro en la forma, atento al entrelazamiento lenguaje-pensamiento en el contenido estableciendo comparaciones esclarecedoras desde un adecuado bagaje en Ciencia; {tampoco podemos pasar por alto que el marco institucional de Bronckart, la Escuela de Ginebra, opera desde unos parámetros socio-enunciativos de la acción en tanto que no verbal y unos elementos de análisis de la estructura de las conversaciones que son semejantes a los elementos de análisis de los actos de habla de Searle}; Bronckart, 1992: 40]). La argumentación de Bronckart descansaría en los siguientes resultados teóricos:

Como (1) los SIGNOS presentan VALORES relativos al sistema de la lengua, pero también a *prácticas significantes* organizadas a *discursos articulados* a *acciones con sentido* (1992: 18): los significados lingüísticos constituyen valores vinculados directamente a la organización de los discursos en los que se insertan e indirectamente a la organización de la acción que mediatiza el discurso (1992: 23); y en base a resultados de investigaciones que han identificado muchos aspectos del sistema de la lengua como el producto de lentas construcciones históricas (Cohen, 1967; Foucault, 1969; Netchine, 1991) se puede afirmar (2) la primacía de la *actividad significativa* del lenguaje en la investigación antropológica, pues accedemos a lo específicamente humano en el marco de las producciones verbales discursivas, por lo que los discursos constituyen el objeto primero de la Psicolingüística “y no pueden analizarse al margen de las actividades no-lingüísticas que mediatizan” (1992: 23); por lo que (3) con los VALORES **discursivos**

representamos el MUNDO (1992: 23). Este enfoque de estudiar la acción humana en su marco social e histórico lleva emparejado la concepción de ‘discurso’ como ‘producción semiótica articulada a la acción’ (1992: 24).

Otra línea teórica desarrollo de la anterior sería la siguiente: (1) la coherencia de un texto tiene su origen en MECANISMOS (a) **de textualización**: para organizar los elementos del contenido; y (b) **de compromiso enunciativo**: para orientar al destinatario en su interpretación; (2) los distintos *usos* **intencionados** de procedimiento encaminados al logro comunicativo de lo pretendido por el enunciador caen bajo el rótulo ‘estrategias’; (3) para estudiar ese todo coherente que es un texto empírico la Lingüística Textual estudia las ESTRATEGIAS de *construcción* **textual** (Bronckart, 2004).

Por último, sintetizamos un ulterior desarrollo de las dos conceptualizaciones anteriores: (1) por MUNDOS **discursivos** cabe entender ‘mundos virtuales creados por la actividad lingüística sobre la base de organizar el contenido temático y de explicitar la acción lingüística en curso radicalmente distintos a los mundos representados como ordinarios’; (2) dichos mundos discursivos o bien *exponen* o bien *cuentan* y ambas operaciones o bien de un modo **implicado** o **autónomo** – por lo que habría cuatro tipos de mundos discursivos -; (3) cada lengua natural marca cada tipo de discurso según particularidades morfosintácticas y semánticas; (Bronckart, 2008: 10, 11).

De Bronckart (2008: 12) tomamos la preferencia de utilizar la expresión ‘tipo de discurso’ en vez de ‘modo de enunciación’, pues recoge mejor el sentido de la verbalización como *proceso* según diversas modalidades – operaciones -; y es que, como las unidades lingüísticas presentan distintas condiciones de empleo sobre la base de

formas lingüísticamente relativamente estables, podemos hablar de TIPOS de *semiotización*.

“Esto es: los tipos de discurso son formas lingüísticas primeras que se han co-construido con las actitudes enunciativas que traducen; el uso de esos tipos y las reflexiones evaluativas que a ellas se refieren produjeron conocimientos generales. [...] La práctica, la apropiación y la interiorización de los tipos de discurso son las que originan diversos tipos de razonamiento humano.” (Bronckart, 2008: 12, 15.)

En fin, que cada tipo de discurso genera ciertos conocimientos generadores a su vez de marcos interpretativos susceptibles de aplicación sobre cualquier tipo de texto.

(Conviene no deslizarse hacia el error que sería tomar el fenómeno del Debate de Competición como un tipo de discurso, cuando cae bajo el rótulo de ‘género discursivo’ o de sintagmas como ‘modelo estructural discursivo’ - Lázaro Carreter - / ‘orden discursivo’ - René Wellek - / ‘conjunto discursivo’ - Lázaro Carreter - / ‘género interlocutivo’ – Charaudeau -; expresiones equivalentes a ‘tipo de discurso’ serían ‘modalidad de discurso’ / ‘modo de enunciación’ / ‘tipo de semiotización’ / ‘tipo de intercambio interlocutivo’. La diferencia es sutil, pero para ofrecer cierta aclaración comentamos que ‘discurso como tipo’ haría referencia a ‘cierta manera de «ser» - características en función de la temática y del destinatario -’ y ‘discurso como género’ a ‘cierto modo de «presentarse» - rasgos en función de áreas o parcelas de conocimiento o

de afectividad -'. En este sentido, la conocida clasificación de Aristóteles del discurso en tres clases – *discurso judicial* / *discurso deliberativo* / *discurso demostrativo* – sería una taxonomía (no de géneros discursivos sino) de tipos de discurso. A modo solo de ejemplo, no de tipología modélica, diremos que discursos que *sean* emotivos o referenciales o conativos o poéticos o metalingüísticos o científicos o estéticos o religiosos o políticos pueden *presentarse* respectivamente [entre otras posibilidades] como Discurso Fúnebre – Elogio Funerario - o Atestado Policial o Charla Motivadora de Entrenador o Novela o Teoría Lingüística o Artículo Científico o Crítica de Cine u Homilía o Mitin. Así pues, el objeto de nuestro estudio sería: el género discursivo del Debate de Competición como un tipo deportivo de discurso.)

El influjo entrelazado de Saussure / Wittgenstein / Volóshinov en Bronckart se aprecia en el hecho de su esfuerzo por analizar tanto el signo como el discurso en las condiciones vinculantes del ser humano con el mundo más allá de los procesos representativos; su quehacer analítico queda reflejado en su empeño por conceptualizar con rigor y claridad.

Las proposiciones teóricas de Bronckart (apoyadas en un cuerpo empírico) nos dan pie para examinar el Debate:

SEMIOLÓGIA DE LOS PARÁMETROS

DEL DEBATE DE COMPETICIÓN

Cada equipo de Debate construye conocimiento en función de los distintos modos de afrontar el encuentro y lo organiza elaborando discursos en forma de línea argumental, cuya interpretación exige entender sus formas de organización y sus condiciones de funcionamiento. Un juez (al menos uno competente [y a ser posible en Psicolingüística]) sabe dar cuenta de lo enunciado en una actividad debatística porque esta es un caso de racionalización consciente. El conjunto de acciones con sentido efectuadas por agentes debatientes que constituye un debate se organiza a través de la alternancia de turnos en un contexto reglamentado. Las introducciones de los equipos desencadenan un estado inicial que se irá transformado por las distintas intervenciones que cerrarán en un estado final con las conclusiones; debatir es construir entre dos equipos un acontecimiento discursivo ante un jurado interpretador: debatir es una actividad racional e intencional. Las razones para actuar de cierta manera en cada intervención están en función del conjunto de las representaciones previas (articuladas en la fase de investigación) y del actuar del equipo rival; cada actuación concreta de un debatiente está en relación con cierta razón para actuar. De esta manera, un encuentro de Debate se va desarrollando como un proceso en cierta medida abierto de significados; de ahí que el juez deba ser un intérprete sagaz de la validez de los mismos de cara a resolver la cuestión planteada (su contexto): la significación del debatir teleológico se mide con la relación de lo argumentado con el mundo objetivo (en el sentido de hasta qué punto es verdad lo enunciado) / la significación del debatir normativo se mide con la relación del modo de enunciación con las reglas del torneo en particular y respecto al marco del mundo del Debate en general (en el sentido de hasta

qué punto ha sido una actuación deportiva, cortés, elegante, ajustada a la normativa) / y la significación del debatir dramático se mide con la relación de la escenificación con los estándares de la eficacia persuasiva y comunicativa (en el sentido de hasta qué punto ha sido convincente). Todo esto lo que supone es que un debatiente sería un sujeto particular de base que en armonía con otros agentes interviene cumpliendo el rol consensuado con su equipo en un acontecimiento que arranca en un estado inicial introductorio y finaliza en un estado final conclusivo y de lo que se trata es de ir controlando el proceso discursivo de tal manera que los jueces sean conducidos a asentar nuestra tesis, algo que será costoso, pues el equipo contrario (asimismo dotado de una potencialidad de acción multiforme) está jugando a lo mismo. Existe un elemento de causalidad en un encuentro de Debate que tiene que ver con que en la fase preparatoria en cierta medida se puede prever las razones de actuar del equipo contrario respecto al diseño de una línea argumental y preparar estrategias defensivas y ofensivas en consecuencia; en el momento del enfrentamiento nuestra actuación será más efectiva si hemos sabido planificar las representaciones previas que se formó el equipo rival. Así pues, los parámetros de cada intervención debatística vienen dados por los siguientes elementos: contexto / agente / intención / motivo (propios y contrarios), elementos cuyo valor exacto en cada momento del debate se va modificando con cada intervención. Una aproximación científica al Debate requeriría la acumulación de observables para formular leyes empíricas y construir modelos explicativos. En el marco de la forma de vida organizada en que consiste el hacer del Debate de Competición, la producción de acciones debatísticas supone un acuerdo previo sobre las condiciones de debatir reflejadas en las reglas de juego (pensadas y estipuladas por la organización del torneo y refrendadas por cada equipo en el momento de su inscripción, teniendo todos los reglamentos de una misma modalidad competitiva – Debate Académico / Debate Parlamentario – un aire de familia); el flujo continuo de nuestro mundo de redes sociales facilita llevar ocasionalmente una conversación colectiva sobre el

mantenimiento o cambio de ciertas normas. El género discursivo del Debate de Competición correspondería a un tipo de discurso cuya semiotización sería lúdica, reglamentada, competitiva, educativa y cívica, por lo que se podría calificar como **deportivo**.

Continuando la argumentación de Bronckart añadimos nosotros que los discursos deberían ser el objeto primero tanto de la Ciencia del Lenguaje como de la Antropología.

La dependencia intelectual o cuando menos relación de algunas corrientes o metodologías lingüísticas respecto al Pensamiento Filosófico suma otro ejemplo en el caso de la perspectiva teórica sobre el lenguaje denominada en un principio (durante los años 70 del XX) *Lingüística Crítica* y a partir de 1991 *Análisis Crítico del Discurso*, pues su marco de ideas viene constituido por (en menor medida) Marx, y, básicamente, por la Teoría Crítica de la Sociedad – Horkheimer / Habermas – (contrapartida filosófica de donde cogieron el nombre), asimismo por el dialogismo de Volóshinov y por la Arqueología del Saber de Michel Foucault, sin olvidarnos que su recurso del concepto ‘crítico’ encontraría respaldo y justificación en el *criticismo* de Kant (tal y como lo reconoce Ron Scollon en Wodak y Meyer, 2003). La Lingüística Crítica o Análisis Crítico del Discurso estudia el LENGUAJE como *práctica social*, interesándose, especialmente, por la conexión lenguaje – poder, de tal forma que concibe el texto discursivo como la unidad básica de la comunicación (en vez de los componentes de la proposición, como todavía se creía en la década de los 70 del XX); todo ello desde un compromiso social y político que no solo llega a privilegiar el estudio de los más desfavorecidos, pues la

desigualdad social aparece en el discurso, sino que incluso puede llegar a adoptar un punto de vista coherente con los intereses de los grupos dominados. A este análisis del discurso efectuado con actitud crítica le interesa tanto los procesos sociales generadores de textos como los procesos creativos semánticamente de los sujetos históricos al interactuar con textos (y es que los lectores y los oyentes son individuos activos). Así pues, ‘poder’ / ‘historia’ / ‘ideología’ son los conceptos clave a estudiar. Los tres términos de la expresión ‘Análisis Crítico del Discurso’ hacen referencia a realizar análisis lingüísticos de los instrumentos sociolingüísticos de control y de construcción social de la realidad tomando cierta distancia respecto a los datos y actitud examinadora. Se estudia el poder porque la jerarquía / la subordinación / la exclusión / las desigualdades / las instituciones / los grupos sociales / también poseen significado y se expresa en el lenguaje, la historia porque todo discurso está situado históricamente y la ideología porque el significado se construye y se transmite simbólicamente. Así pues, esta lingüística tan radicalmente diferente se ocupa principalmente de la utilización del lenguaje en entornos institucionales desde una perspectiva histórica; pero también en general de la relación lenguaje – sociedad, lo que requiere de una investigación interdisciplinar dada su complejidad. Los analistas críticos de los discursos pueden llegar a adoptar una posición política; no en vano la actitud de fondo es ilustrada, se persigue la emancipación al menos lingüística de los que sufren, lo que requiere tomar conciencia de los usos sociopolíticos del lenguaje (pues los privilegiados se sirven de instrumentos lingüísticos para mantener o aumentar las desigualdades y las injusticias), asimismo percatarse de la ligazón entre lo científico y lo institucional, de ahí que haya que estudiar la génesis, estructura y funcionamiento de ese fenómeno social que son los discursos. El análisis crítico de un discurso supone iluminar las pugnas de poder / el contexto de producción / las huellas

ideológicas que contiene. [La exposición anterior está sacada de Ruth Wodak, en Wodak y Meyer, 2003.]

Los aspectos tanto cualitativos como cuantitativos respecto a los instrumentos lingüísticos / retóricos / contextuales usados por el productor de un discurso que tiene en cuenta Jäger a la hora de realizar un análisis fino son también las características en las que debería fijarse un analista crítico de un encuentro de Debate o un juez a la hora de evaluar: (1) el tipo y la forma de la argumentación; (2) las estrategias argumentativas; (3) la lógica intrínseca; (4) las implicaciones; (5) el simbolismo en el uso de las metáforas / la figuratividad presente en los contextos gráficos – estadísticas / fotografías / imágenes –; (6) los giros / tópicos / vocabulario / estilo utilizados; (7) los individuos en cuanto actores; (8) las referencias a la Ciencia; y (9) las fuentes de conocimiento (Jäger, en Michael Meyer, Wodak y Meyer, 2003). En cuanto analistas o evaluadores de un encuentro de Debate también podríamos atender a los marcadores lingüísticos que propone Van Dijk a la hora de analizar críticamente un discurso: (1) el énfasis y la entonación; (2) el orden de las palabras; (3) el estilo léxico; (4) la coherencia; (5) las iniciativas semánticas; (6) los actos de habla; (7) la organización esquemática; (8) las figuras retóricas; (9) las estructuras sintácticas; (10) las estructuras proposicionales; (11) las objeciones; y (12) los titubeos (Van Dijk, en Michael Meyer, Wodak y Meyer, 2003).

Teun A. van Dijk (Wodak y Meyer, 2003: 144) reconoce abierta y orgullosamente que el Análisis Crítico del Discurso está situado políticamente – su posición sería la solidaridad con los oprimidos –, y en este sentido aporta un comentario interesante a nivel epistemológico: el saber sesgado no es intrínsecamente un mal saber; es más, precisamente por estar explícitamente posicionado tiene que elaborarse con un método sistemático con el mayor rigor posible para poder generar observaciones útiles

socialmente y cognoscitivamente fiables y realizar descripciones válidas. Esto es extraordinariamente importante a la hora de caracterizar adecuadamente el Debate de Competición y defenderlo de las acusaciones de relativismo, pues en el caso de que el planteamiento de Van Dijk tenga consistencia el hecho de desarrollar una argumentación sesgada, de expresar un pensamiento desde cierta posición bien concreta, tal y como le ocurre a cada equipo de Debate, eso no les impide llevar a cabo una explicación convincente de cierta complejidad, dar una buena respuesta afirmativa o negativa a cierta pregunta, siempre y cuando sean capaces de ofrecer un análisis elegante y sofisticado empíricamente fundado que supere la prueba de la relevancia, esto es, que funcione. Quien no debe permitirse juicios sesgados es el juez: su evaluación es de las argumentaciones escenificadas al margen de su propia ideología; además, tampoco los debatientes están operando desde su propia ideología, pues la posición les ha tocado en el sorteo, y aun en el caso de que les toque la posición en la que se ubican ideológicamente eso no implica que su modo de resolver el reto sea un reflejo de su pensamiento.

No podemos pasar por alto la recomendación estilística de Van Dijk (Wodak y Meyer, 2003: 147) a la hora de escribir en Análisis Crítico del Discurso, (que le aproxima en cierta medida a la actitud expresiva de la concepción analítica de la Filosofía):

“El saber esotérico es incompatible con los objetivos fundamentales de la investigación crítica. El oscurantismo promueve la imitación ciega en vez de la reflexión. Las complejas teorizaciones y análisis no requieren de ninguna jerga abstracta, y las intuiciones profundas no precisan de ninguna arcana formulación.”

De cara al Debate, nos interesa del Análisis Crítico del Discurso su asunción de que “todos los textos son históricos y por consiguiente solo pueden entenderse por referencia a un contexto” (Michael Meyer, en Wodak y Meyer, 2003).

PERSPECTIVA ANALÍTICA CRÍTICA DEL DEBATE

En la fase de investigación un equipo de Debate debería indagar respecto a la pregunta su marco enunciativo y su historia como problema. En la fase del encuentro en sí la argumentación (evidentemente sesgada) que mejor funcione gana. Para ser relevante en su exposición los debatientes harían bien en partir del programa analítico crítico discursivo de que **LOS PROBLEMAS SOCIALES SE CONSTITUYEN DISCURSIVAMENTE**; así, de esta manera, explorarían cómo la cuestión social sobre la que les ha tocado debatir está vinculada con ciertos textos, y es que conociendo los usos lingüísticos en cierto problema podremos trazar estrategias de defensa y de ataque.

Patrick Charaudeau (2016), tras esbozar una tipología de los *intercambios orales* en tres grandes tipos – **solicitados** / **libres** / **polarizados** - nos ofrece una descripción de las grandes modalidades de base según las cuales se establecen las interacciones orales en **GÉNEROS INTERLOCUTIVOS no polarizados** y **GÉNEROS INTERLOCUTIVOS polarizados**, y sin pertenecer a la categoría del género tendríamos la **POLÉMICA**. Los géneros interlocutivos no polarizados serían: la **INFORMACIÓN** – que corresponde al intercambio solicitado y responde a un contrato de petición de información - / la

ENTREVISTA – que también corresponde al intercambio solicitado y responde a un contrato de petición de información, pero en situación de investigación científica o periodística - / el COLOQUIO – que corresponde en cierta medida al intercambio solicitado pero en modo simétrico (entre los interlocutores) y responde a un contrato de petición de aclaración de una cuestión erudita, técnica o social - / la CONVERSACIÓN – que corresponde al intercambio libre entre interlocutores que se reconocen iguales en el uso de la palabra y responde a un contrato de libertad (respecto a los temas y los roles de lengua). Los géneros interlocutivos polarizados (entre interlocutores en oposición) serían: la DISCUSIÓN – que corresponde al intercambio polarizado y responde a un contrato de *confrontación* de puntos de vista diferentes entre interlocutores no antagónicos sobre un tema sobre el que comparten un espacio común, donde el esfuerzo por defender la validez del discurso propio puede generar acuerdos e incluso cambios de opinión; ejemplo emblemático sería la *discusión científica* - / el DEBATE – que corresponde al intercambio polarizado y responde a un contrato de coexistencia de puntos de vistas diferentes donde se confrontan estados de saber diferentes respecto a un tema sin llegar a la dominación ni al establecimiento de una verdad en una situación triangular donde el tercer vértice es el moderador y en presencia de un público; ejemplo emblemático sería los *debates mediáticos* - / la CONTROVERSIA – que corresponde al intercambio polarizado y responde a un contrato de intento de establecimiento de una verdad o de un valor moral a partir de una confrontación triangular limitada a dos perspectivas y a un solo tema ante un tercero evaluador (que no es ni el presentador ni el público) que hace de REFERENCIA **de saber** para la *controversia científica y técnica* (entre interlocutores parejos sobre una temática especializada en un ámbito institucional) y de REFERENCIA **moral** para la *controversia social* (entre interlocutores que son portavoces sobre una cuestión moral en varios ámbitos institucionales o de público

enfrentamiento oral, siendo el evaluador la ciudadanía); asimismo se contempla el subgénero de la *controversia doctrinal* (entre interlocutores en igualdad de condiciones y legitimidad sobre un punto del dogma en un único ámbito institucional en función de la doctrina – religiosa / económica / política - en cuestión). Por último, cabe mencionar la *POLÉMICA* en cuanto manifestación estratégica que sin presentarse como un género particular es una situación interlocutiva en la que hay un sujeto cuestionador de la legitimidad de la palabra del otro interlocutor, donde no importe ni la calidad argumentativa ni el consenso ni la verdad, sino la destrucción verbal del adversario, pudiendo hacer aparición en las disputas y también en los debates y en las controversias. (El fragmento anterior ha sido una exposición de “Los géneros del discurso en las interacciones orales” de Patrick Charaudeau, 2016: 181 – 186.) Pues bien, en esta tipología discursiva no aparece el Debate de Competición, que (según los rasgos descritos) tendría más en común con la controversia que con el debate, pues comparte con la controversia el ceñirse a un solo tema bajo dos perspectivas (admitiendo la presencia de varios participantes) ante un tercero evaluador (más virtual que real en la controversia), aunque se diferencian (entre otras muchas cosas) en que la controversia trata de llegar a una resolución de la cuestión contradictoria bien por acuerdos parciales o por una verdad consensuada (o se queda el acuerdo en el aire). Aunque la diferencia principal entre el Debate de Competición y cualquier subgénero de debate o controversia o disputa dialéctica es que en el Debate de Competición se sortea la posición, por lo que los debatientes no tienen por qué defender lo que creen o no tienen que hacerlo conforme a sus auténticas convicciones.

El Análisis del Discurso sería tanto una praxis como un área de conocimiento. Y uno de sus tópicos más recurrentes (desde 1982, pero especialmente) en las dos primeras

décadas del siglo XXI está siendo el concepto expresado en la unidad terminológica ‘estrategias discursivas’, que haría referencia a ‘entramado de decisiones en función de ciertos conocimientos y experiencias encaminadas a realizar ciertas acciones a través de un discurso por parte de un sujeto enunciador (individual o colectivo) pensando en cierto destinatario o tipo de destinatarios’. La discursividad – el fenómeno de que el significado de un conjunto de enunciados se va construyendo en una relación entre lo proposicional y lo contextual en un proceso que exigirá inferir para su interpretación - es un hecho lingüístico; asimismo la existencia por un lado de estructuras discursivas, pero también de postura discursiva – la ubicación ideológica de un individuo o de un medio -, que generan cierto comportamiento estratégico; pues bien, el campo de investigación que directamente aborda las estrategias discursivas es el Análisis del Discurso; el resto de Estudios del Discurso también contemplan algún elemento estratégico pero de manera indirecta: la Lingüística del Texto las estrategias de construcción textual / la Teoría de la Argumentación las estrategias retóricas / el Análisis Crítico del Discurso las estrategias de persuasión y manipulación / la Lingüística Cognoscitiva las macroestrategias semánticas / la Sociología Interaccional las estrategias pragmáticas / y la Semántica Discursiva las estrategias enunciativas (Sal, 2009).

3. RETÓRICA

3.1. CONSIDERACIÓN INICIAL

Los rótulos ‘teoría de la argumentación’ y ‘retórica’ desde mediados del siglo XX han tenido una presencia creciente en el ámbito académico de las Ciencias del Lenguaje / del Derecho / de la Sociedad / y del Ser Humano, debido a la gran renovación que han experimentado las áreas de conocimiento que evocan, especialmente desde coordenadas geográficas-culturales francófonas, en menor medida anglosajonas, y con la reciente incorporación del mundo hispánico en la producción de trabajos científicos relevantes. Con todo, esta ebullición teórica y práctica no está exenta de cierta confusión terminológica y epistemológica respecto a la relación entre ambos campos de estudio: ¿se trata de dos disciplinas al mismo nivel entre sí o alguna tiene primacía sobre la otra? La amplia red de autores da para cubrir todas las posibilidades. Meyer (2013: 58, 77, 62, 87) llega a comentar que tanto Perelman como Toulmin asimilaron la Retórica a la Teoría de la Argumentación desde el *logos*, mientras que Kenneth Burke puso la Retórica al servicio del *ethos*, Richards hizo descansar todo el peso de la Retórica en el rol del auditorio – en el *pathos* –, y Ducrot redujo la argumentación a lo retórico; “no obstante, la gran mayoría de retóricas del siglo XX pusieron el acento en el *logos*, pues el lenguaje fue verdaderamente el gran tema de ese siglo” (87). También nos dice Meyer (2013: 87 – 88) que las retóricas incompletas tuvieron que respaldarse en otra:

“El *pathos* wittgensteiniano de Richards no podía sino suscitar una elaboración más rica, como la de Gadamer. El *ethos* de Burke era todavía demasiado impreciso como para no hacerse interpretar por el universalismo kantiano de Habermas. El *logos* «racional» de Perelman tenía que ser necesariamente contrabalanceado por el que destacaron los teóricos de la Literatura, quienes hicieron del *logos* la sede misma de la figuralidad; la argumentatividad será percibida como un efecto de esta última.”

Para seguir dando muestras de la disparidad de posiciones frente al problema epistemológico de quién tiene prioridad entre el estudio de lo argumentativo y el de lo retórico dejamos aparecer el punto de vista de Luis Vega, para quien la Teoría de la Argumentación sería un *saber* **buscado** y **abierto** con intersecciones con la Retórica y, además, con la Lógica y con la Dialéctica:

“Por lo demás, recordemos que el rótulo «teoría de la argumentación» sigue siendo hoy el nombre de un campo de estudio, abierto a perspectivas diversas (e. g. lógica, dialéctica, retórica), y no designa un cuerpo sistemático y establecido de conocimientos, ni una disciplina; en realidad no existe tal cosa como LA TEORÍA de la argumentación; es, si acaso, un saber que se busca.” (Luis Vega, en María G. Navarro, 2009: 15.)

Por nuestra parte, seguimos a Michel Meyer en lo de poner en pie de igualdad los tres elementos de base que constituyen lo retórico – orador (*ethos*) / mensaje (*logos*) / auditorio (*pathos*) –; así pues, habría una Perspectiva Retórica de la Persuasión / una Perspectiva Retórica de la Argumentación / una Perspectiva Retórica de la Comunicación

(y no nos estamos comprometiendo ontológicamente con la existencia de tres retóricas sino de una sola área de conocimiento – la Retórica – con tres puntos de atención bajo una mirada que unifica [pues cada elemento se da en entrelazamiento con los otros dos]). De esta manera, la Teoría de la Argumentación en realidad sería un subconjunto teórico del conjunto ‘Retórica’; asimismo los subconjuntos ‘Teoría de la Persuasión’ y ‘Teoría de la Comunicación’. (El hecho de exponer por separado estos aspectos será solamente por meros motivos organizativos y por la confusión conceptual que podríamos generar hablando siempre de las tres dimensiones a la vez. Aunque el analista del Debate está obligado, finalmente, a ofrecer una visión panorámica.) Nuestra posición teórica es la de concebir ‘Retórica’ como ‘el área de conocimiento que estudia el entrelazamiento entre lo argumentativo, lo persuasivo y lo comunicativo en el discurso (bajo una concepción amplia de ‘discurso’)

3.2. TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Análisis del Discurso y Teoría de la Argumentación son campos de estudio entrelazados, pues quien examina cualquier discurso debe analizar la argumentación allí presente y quien teoriza sobre la argumentación debe prestar especial atención a cómo se inserta en un discurso; de ahí que converjan en varias actitudes intelectuales y aparato conceptual; de hecho, en la segunda mitad del siglo XX han tenido un desarrollo simultáneo e interconectado. Es más, el Análisis del Discurso y las propuestas teóricas sobre el argumentar se consolidaron en un mismo contexto de *giro pragmático*. Así pues,

el analista del Debate no tiene por qué elegir entre una de estas dos perspectivas; puede y debe servirse de ambas. Hecha esta salvedad pasemos a introducir la Teoría de la Argumentación.

‘Argumento’ - ‘argumentar’ - ‘argumentación’ son tres términos del mismo campo semántico en estrechísima relación. El vocablo ‘argumento’ aparece también en la Teoría de la Literatura y en la Teoría del Cine (en cuanto ‘secuencia de acciones / hechos / acontecimientos / sucesos / episodios [en cuanto elementos semánticos] aparecidos [relatados / montados] en una creación [literaria / cinematográfica] en la que se presenta [narra / cuenta] algo’); puede el argumento narrativo (literario / cinematográfico) funcionar como un *discurso* no necesariamente lineal pero siempre entrecruzado de momentos significativos – a través de segmentos / fragmentos / planos / figuras / palabras / sonidos / voces (que funcionan como marcas semánticas intencionales) - de cara a cierto tema; cuando en un argumento artístico no hay linealidad es porque la arquitectura dinámica con que está construida la obra es compleja y polifónica (Lotman, 1979: capítulo 9). Por su parte, el argumento debatístico, aunque puede servirse de medios narrativos (estrictamente literarios o incluso visuales), su estructura será siempre lineal y no entrecruzada, pues su construcción obedece no al logro de un artefacto desafiante a la recepción inteligente por parte de un lector o espectador sino al logro del convencimiento de los jueces, por lo que debe primar la claridad expositiva a la creatividad evocadora. Asimismo, también existe la acepción ‘argumento’ en el área de conocimiento de la Lógica Formal, donde vendría a ser ‘miembro de un dominio (siendo ‘dominio’ ‘la definición de partida asociada a una función’ [siendo ‘función’ ‘regla que asocia a cada elemento de un conjunto no vacío un elemento de otro conjunto no vacío’ {siendo ‘conjunto no vacío’ ‘una colección de objetos con al menos un elemento’}]); esta

acepción técnica de ‘argumento’ no se da en el Debate de Competición, aunque si formalizamos un encuentro de Debate entre dos equipos opuestos con cuatro intervenciones cada uno como AF y EC, donde tanto en el conjunto AF como en el conjunto EC ocurren cuatro argumentos – discursos - (uno introductorio, otro constructor, otro destructor y otro sintético) – $di(AF) + di(EC) + dc(AF) + dc(EC) + dd(AF) + dd(EC) + ds(EC) + ds(AF)$ -, el valor de cada intervención (interacción en la que se siguen ciertas reglas previamente determinadas de relación entre ambos equipos – conjuntos -) depende de la calidad discursiva de la puesta en escena de su argumento particular; la diferencia estribaría en que en el argumento de la lógica formalizada su valor viene dado por la función (esto es, por el lógico que ha diseñado dicha aplicación), en cambio en el argumento debatístico su valor depende de cómo haya sido escenificado, correspondiendo al jurado asignarle un valor. Luis Vega (2012: 66 – 74) puntualiza que todo ARGUMENTO (en cuanto unidad discursiva básica) viene a ser el PRODUCTO de la actividad de *argumentar*, consistente “en dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien con el propósito de lograr su comprensión o asentimiento”; por lo que (siguiendo a Luis Vega) ‘argumentación’ tendría el contorno de ‘actividad discursiva y proceso intencional de un agente en su dar cuenta y razón de algo a alguien con el propósito de inducir a los destinatarios del discurso a asumir o aceptar lo propuesto’. Nótese aquí la generalidad de cualquier definición aportada por la Teoría de la Argumentación, que para poder aplicarse al mundo del Debate de Competición habría que incorporar una cláusula que aclarase que en un encuentro de Debate los destinatarios directos son los debatientes rivales (a quienes sabes de antemano que nunca vas a conseguir que asuman tus propuestas; como mucho aceptarán cierto consenso en algún punto concreto [pero acorde a sus propios intereses]) y los destinatarios indirectos (aunque, realmente, los auténticos destinatarios) son los jueces (a quienes se intenta lograr que evalúen nuestro discurso

como el ganador; ni siquiera hace falta que asuman nuestro discurso, tan solo se requiere que lo valoren mejor que el de nuestros oponentes). Para nuestros fines expositivos remarcamos el carácter **intencional** de esa interacción discursiva peculiar consistente en *invitar a inferir* que es la argumentación.

Existe argumentación desde que se piensa, recurso consciente de técnicas argumentativas desde los sofistas, fundamentación teórica de la argumentación desde Aristóteles – pionero tanto de la Lógica como de la Retórica en cuanto disciplinas teóricas en el siglo IV a. n. e. -, formación, entrenamiento y práctica en disputas argumentativas en los escolásticos medievales entre los siglos XII - XIV, estudio de lo argumentativo por la Dialéctica Humanista en la época renacentista, tratamiento lógico formal e informal del argumento desde la Lógica, uso consciente del argumentar en toda la historia de la Filosofía (destacando las aportaciones de Peirce / Frege / Russell / Wittgenstein / Goodman / Gadamer / Habermas), asimismo existe un interés creciente por el fenómeno de la argumentación desde los ámbitos del Derecho, del Pensamiento Crítico, de las Ciencias de la Comunicación, de las Ciencias de la Cognición, de la Investigación en Inteligencia Artificial, de la Teoría de la Publicidad, de las Ciencias Políticas, de la Antropología y de las Humanidades Digitales, pero la constitución científica de la Teoría de la Argumentación en sí, como un cuerpo teórico en cierta medida propio (aunque con contornos difusos y fronteras abiertas), no se da hasta la segunda mitad del siglo XX. Su emergencia se hizo visible en el año 1958 con las ya clásicas aportaciones de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca con su Tratado de la argumentación y de Stephen Toulmin con Los usos de la argumentación; el segundo movimiento vendría con los trabajos publicados por los investigadores franceses Jean-Claude Anscombre y Oswald Ducrot a principios de los 80, destacando La argumentación en la lengua (un título

intencionalmente programático) de 1983, una obra que redefinió la noción misma de argumentación (Plantín, 2011: 21). Existe un paréntesis en Francia entre la recepción de Perelman y los trabajos de Anscombe y Ducrot, pues los años 60 – 70 del XX fueron malos tiempos para la Retórica en general y la Teoría de la Argumentación en particular debido a la atmósfera posmoderna, que no contemplaba la idea de que pudiese haber un sujeto intencional de su discurso (aunque hubo cierto interés del estructuralismo sintético por la analítica Retórica Clásica, al menos en la creencia de que no hay mejor sistema estructurante que la red retórica).

Echando un vistazo rápido a la nómina de teóricos de la argumentación comprobamos que a pesar de contar el mundo anglosajón con tres presencias destacables, como son el británico Stephen Toulmin, el australiano Charles Leonard Hamblin (con su obra esencial y pionera en su campo Falacias, de 1970) y el estadounidense Anthony Weston (con su manual convertido ya en un clásico Las claves de la argumentación, de 1987), los principales autores escriben sus obras en francés, como Perelman y Olbrechts-Tyteca (formados en Bruselas) / Jean-Claude Anscombe y Oswald Ducrot (franceses) / Michel Meyer (belga) / Marianne Doury, Sophie Moirand, Jean-Michel Adam, Gilles Declercq, Georges Vignaux, J.-B. Grize y Cristian Plantín (franceses) / y Jacques Moeschler (de la Universidad de Ginebra). Si a esto le sumamos que la Teoría de la Argumentación en parte es un desarrollo de la *Teoría de la Enunciación* del francés Émile Benveniste (desarrollada entre 1966 y 1974 por este analista del discurso con su obra Principios de Lingüística General I y II) casi se podría decir que esta *Nueva Retórica* (denominación que también se emplea) es un producto en cierta medida de la cultura francófona (aunque su alcance no queda circunscrito a la lengua francesa).

Para nuestros intereses cabe retener las siguientes aportaciones de Benviste: que ciertos elementos de la lengua adquieren significación solo cuando son actualizados por el hablante en el momento de la enunciación; y que a través de la enunciación el sujeto productor del discurso construye el mundo como objeto y a sí mismo; es decir, en toda enunciación hay una voz enunciativa. Podríamos sintetizar Benviste (1982: 161) diciendo que postula que la *acción* de decir las palabras debe reunir ciertas condiciones para que estas adquieran capacidad para significar. Pues a esto es a lo que debe dedicarse el analista del discurso del Debate de Competición: a exponer las condiciones por las cuales la actuación de debatientes interactuando entre sí significa.

La Teoría de la Enunciación de Benviste no es el único punto de partida de la Nueva Retórica; junto a ella cabe mencionar también la Semántica Estructural y la Teoría de los Actos de Habla de los pensadores analíticos anglosajones Austin y Searle. La Semántica Estructural es un área de conocimiento desarrollada en los años 60 del XX y presenta tres líneas de trabajo, pues distintos teóricos han interpretado ‘estructura’ de distintas maneras: así existe una línea que partiendo de Saussure atiende a la configuración de las asociaciones que se establecen entre los signos / otra línea practicada por el pensador analítico estadounidense Jerry A. Fodor que se pregunta qué significado(s) tiene(n) que asignarse al significante objeto de estudio / y una tercera línea desplegada por Hjelmslev que atiende a la articulación del plano del contenido por medio de oposiciones léxicas funcionales; entre las tres maneras de concebir la Semántica Estructural esta última sería la auténtica Semántica Analítica (Geckeller, 1972: 1).

Por su parte, la Teoría de los Actos de Habla del británico Austin en Cómo hacer cosas con palabras (y especialmente en “Emisiones realizativas”) (1962) viene a decirnos que el lenguaje está esencialmente constituido por acciones racionales; intuición

desarrollada por el estadounidense Searle en Actos de Habla (de 1969), obra cuya tesis capital sería que hablar es participar en una forma de conducta gobernada por reglas. (No nos extenderemos mucho más pues ya hemos sacado partido de estos materiales en la sección 1.4. “Pragmática Analítica”.) Estos pensadores analíticos Austin y Searle constituyen también para nosotros una referencia de fondo, pues el analista de un debate de competición debe iluminar lo expuesto en los discursos de los debatientes describiendo aquellos elementos por lo que se haya distinguido el actuar racional de los agentes al proferir emisiones de sonidos enseñando una serie de objetos (evidencias) causadas por creencias y deseos que los racionalizan. Esto lo que quiere decir es que el suceso en el que consiste el encuentro de debate queda explicado necesariamente por algunas de las características de los estados doxales (aquello que se cree) y de los estados conativos (aquello que se desea) típicamente responsables de las intervenciones de los oradores. (García-Carpintero, 1996: 486.) De la Teoría del Lenguaje nos estamos deslizando a la Teoría de la Mente, pues lo que el analista eurístico debe abordar son estados intencionales; pero no cualquier propósito que se le haya podido pasar por la cabeza al participante en un debate, no lo que intentó pero no consiguió, sino aquellas intenciones amplias realizadas en el discurso y rastreables en las marcas argumentativas / persuasivas / comunicativas. Aquí estamos extrapolando a nuestro campo la Teoría de la Mente subyacente en la Estética Analítica del filósofo británico Richard Wollheim (Guzmán, 2002).

En fin, que el interés hacia lo argumentativo a lo largo de la historia ha experimentado continuas oscilaciones, que tras varias líneas de influencia a lo largo del siglo XX – como el Análisis del Discurso –, y siendo una de las que más ha contribuido la inflexión pragmática del giro lingüístico en la Filosofía Analítica (aparte por su

atención a los usos del lenguaje ordinario, por el distanciamiento que efectúa respecto a la Lógica Formal), finalmente en el marco francófono (entendido en este caso como investigadores que publican en francés – ya sea en Bélgica, Francia, Suiza -) desde los 80 del XX y hasta la actualidad se ha ido desarrollando una cultura de conocimiento que tiene al fenómeno de la argumentación como objeto de estudio (aunque sin constituir ninguna escuela doctrinal ni ninguna comunidad homogénea, presentando incluso contradicciones, pero también sintonías), cultura de lo argumentativo a la que el mundo hispano también se ha sumado, pero con un ritmo de incorporación más lento y menos extendido; asimismo nos llegan materiales desde la Teoría de la Racionalidad y desde la Teoría de la Acción Comunicativa de Habermas, y uno de los campos más productivos es el del Estudio de la Argumentación Jurídica; finalmente nos une un trasfondo común: Aristóteles, verdadero iniciador de la Teoría de la Argumentación y de la sistematización de la Retórica y de la Lógica (Doury y Moirand, 2008: 17; Vega, 2008).

Hay cierta tendencia a identificar el movimiento de la *Nueva Retórica* con la disciplina científica de la Teoría de la Argumentación; o quizá la identificación sería más bien entre ‘Nouvelle Rhétorique’ y ‘Théorie de l’Argumentation’, dado que es en lengua francesa donde aparece este fenómeno desde que en 1958 Perelman y Olbrechts-Tyteca titularon su Tratado de la argumentación como La Nueva Retórica, conexión que se mantiene entre el título de la obra de Michel Meyer de 2008 Principia Rhetorica y su subtítulo Una teoría general de la argumentación. (Cabe decir que estas dos obras constituyen los dos grandes hitos en la reflexión teórica de la argumentación. Y no podemos olvidar que Meyer desarrolla un enfoque triádico sobre lo retórico, atendiendo al orador, al mensaje y al auditorio; es decir, un planteamiento el de Meyer más completo e integrador que el de Perelman.) La dificultad terminológica y organizativa vendría dada

por aportaciones relevantes sobre lo argumentativo externas al contexto francófono de la Nueva Retórica, como la Teoría de las Falacias – Hamblin -, la Perspectiva Pragmadialéctica – Frans van Eemeren / Rob Grootendorst – (en realidad un desarrollo de la Teoría de los Actos de Habla), el Pensamiento Crítico – Anthony Weston -, la Lógica de la Argumentación Informal – Montserrat Bordes -.

Cerramos esta presentación con una definición que nos proporciona Luis Vega (2012: 56) de ‘la Teoría de la Argumentación’, pero no como un saber edificado ya clausurado sino como un saber que se busca y abierto, y, por lo tanto, desafiante, como ‘un cuerpo de conocimiento relativamente sistemático que trata de modo coherente y comprensivo las cuestiones relacionadas con esas tareas de identificación, análisis y evaluación de argumentos, y resuelve de modo satisfactorio los más importantes al menos’.

En la rigurosa entrada “Argumentación, teoría de la” al Compendio de lógica, argumentación y retórica Luis Vega (2012, 56 – 64) nos informa de la existencia de dos orientaciones básicas (disparejas entre sí) y tres perspectivas tradicionales:

- en cuanto a las tendencias: habría (1) una *orientación lingüística* centrada en la *descripción semántica* de la incidencia de ciertos operadores discursivos en las secuencias significativas que construyen una argumentación; su origen está en La argumentación en la lengua (de 1983) de Anscombe y Ducrot y su área de influencia es el marco francófono; y, (2) una *orientación discursiva* centrada en el *análisis pragmático* – esto es, crítico y evaluativo – de la incidencia de ciertos operadores cognoscitivos / inferenciales / racionales como el valor, la solidez, la plausibilidad o la cogencia de una argumentación en un marco de confrontación

dialéctica; su representación más influyente sería la corriente de la Pragmadialéctica de Fran van Eemeren y sus distintos colaboradores (como Grootendorst y Houtlosser) y su área de influencia se extiende principalmente a Ámsterdam, pero también a Canadá y Estados Unidos; y,

- en cuanto a las vías practicadas: habría (a) una *perspectiva lógica* que pone el foco de atención en el argumento como producto bajo el paradigma de la prueba racional – demostración – con el objetivo de determinar la validez o solidez según criterios metodológicos, siendo el antecedente los Analíticos de Aristóteles; (b) una *perspectiva dialéctica* que pone el foco de atención en la argumentación como procedimiento bajo el paradigma del debate razonable con el objetivo de determinar la corrección / incorrección de actuaciones de interacción, siendo el antecedente los Tópicos de Aristóteles; y (c) una *perspectiva retórica* que pone el foco de atención en la argumentación como proceso de comunicación bajo el paradigma del discurso influyente con el objetivo de determinar la eficacia / ineficacia de los recursos empleados a la hora de inducir creencias, disposiciones o acciones en el destinatario, siendo el antecedente la Retórica de Aristóteles; esto es, metafóricamente podríamos referirnos a la *argumentación* como EDIFICIO / COMBATE / o REPRESENTACIÓN. (La dificultad terminológica – organizativa que sobrevuela la relación de los sintagmas ‘Teoría de la Argumentación’ – ‘Retórica’ encuentra aquí otro ejemplo, pues en este planteamiento tripartito pareciera que *Vía Retórica* es [junto a *Vía Lógica* y *Vía Dialéctica*] un subconjunto del conjunto *Teoría de la Argumentación*.) Esclarecedor nos parece el siguiente fragmento de Luis Vega:

“En suma, el planteamiento tripartito de la teoría de la argumentación descansa en tres supuestos: 1) Cada una de las tres vías o perspectivas puede canalizar u orientar el análisis y la evaluación del discurso argumentativo. 2) Pero ninguno de ellas, por separado, es capaz de hacerse cargo del campo de la argumentación en su conjunto, ni resulta, de suyo, incompatible con las otras; antes al contrario, piden complementarse cuando, de hecho, no se combinan y solapan. [...] 3) Más aún, las tres en su conjunto tampoco cubren el ancho campo de la argumentación. Hay [...] aspectos de la deliberación ejercida como práctica discursiva y colectiva en torno a asuntos públicos que demandan un tratamiento y unas condiciones que, en principio, apuntan más allá de las tres perspectivas tradicionales.” (Vega, 2012: 64.)

La consecuencia que sacamos nosotros de este texto es la necesidad de analizar esa praxis discursiva que supone el Debate de Competición (que sería bajo la concepción y terminología metafórica de este planteamiento tripartito un caso de *argumentación* como *combate normalizado* por ciertas reglas de la confrontación entre roles argumentativos) desde el bagaje tradicional y (sobre todo) nuevo del Estudio de la Argumentación, pero complementándolo con otras aportaciones filosóficas, lingüísticas y naturalistas, asimismo con una visión multidimensional, holística y modular; poniendo el foco de atención en el entrelazamiento de argumentación – persuasión – comunicación bajo el paradigma del Debate de Competición con el objetivo de determinar el grado de elocuencia (en cuanto competencia del pensar en público pertinente en el contenido / eficiente en las formas / y de alcance en la expresión) de las estrategias argumentativas / persuasivas / comunicativas en su contribución a la hora de convencer a un jurado.

3.3. LA NUEVA RETÓRICA

El amplio campo de la *Retórica Tradicional* - Clásica / Medieval / Renacentista - (junto a las aportaciones de filósofos como Platón, Aristóteles y Locke, la controversia entre nominalistas y realistas sobre los universales, las investigaciones lógicas y gramaticales tradicionales) constituye una de las principales reflexiones filosóficas sobre el lenguaje antes de la emergencia del giro lingüístico producido en la Filosofía. Con todo y con eso nosotros nos vamos a centrar en la renovación que ha experimentado este cuerpo teórico y práctico de la Retórica desde la segunda mitad del siglo XX poniendo el foco de atención en el fenómeno de la argumentación: la Retórica Filosófica.

La colaboración entre Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca (formados ambos en la Universidad Libre de Bruselas) desde 1948 dio como resultado en 1958 el estudio conjunto del razonamiento no formal Tratado de la argumentación: la Nueva Retórica (obra escrita en francés). Perelman (1912 – 1984) se adiestró en el *positivismo lógico*, siendo un experto en Gottlob Frege, uno de los padres de la concepción analítica de la Filosofía por sus trabajos fundantes de la Filosofía del Lenguaje (al introducir distinciones semánticas, como la existente entre sentido y referencia) y por haber hecho contribuciones decisivas a la Lógica y a la Filosofía de las Matemáticas. “Es sin duda el primer clásico del Pensamiento Filosófico contemporáneo.” (Mosterín, 2000: 63.) Precisamente ha sido el prestigio de las Ciencias positivas (que solo admiten la persuasión que encaje en los criterios estrictamente científicos) y de la Lógica demostrativa (que opera con verdades universalmente convincentes, demostrables con pruebas constrictivas y susceptibles de formalización) lo que ha retrasado durante el siglo XX la recuperación

268

de la Retórica, a pesar de contar con una larga Tradición Democrática en Occidente (González, 2006: 8 – 9). Perelman conservó de Frege su afán de lucha contra la imprecisión y la confusión, pero se desplazó desde la Lógica Formal (también investigó las paradojas lógicas de Russell) hacia la Lógica Informal. La Filosofía Analítica tras un arranque (en algunos autores) neopositivista generó también la Filosofía del Lenguaje Ordinario, que acabó atendiendo al razonamiento práctico; es a esta línea de la *Tradición Analítica* con la que Perelman se siente vinculado, en especial con los trabajos de Austin, Hare y Gauthier. En su estudio empírico de 1944 De la justicia extrajo la conclusión de que hay rasgos pertenecientes al ámbito jurídico – los valores – que escapan a los rigores de la Lógica. Esto no implicaba abandonarse como intelectual al ámbito irracional sino más bien darse cuenta de que ante sí aparecía un campo insuficientemente explorado: el razonamiento informal, lo argumentativo más allá de las inferencias formales, lo retórico. De ahí que bautizase su quehacer como ‘Nouvelle Rhétorique’. También habría podido denominar su aventura conceptual como ‘Nouvelle Dialectique’, pero a mediados del siglo XX en Europa el término ‘dialéctica’ todavía venía acompañado de una fuerte carga hegeliana. Además, había que recuperar el vocablo ‘retórica’. Pero, si había que revitalizar la Retórica ¿qué problema tenía esta disciplina? Pues que había sufrido un desplazamiento desde una aparición sistemática en Aristóteles como *Técnica de la Persuasión* relacionado con la formación de la opinión, línea continuada por Cicerón y Quintiliano, hasta una concepción como un simple medio florido de expresión / un elenco de técnicas estilísticas elegantes / un aprendizaje de memoria de figuras técnicas del lenguaje / un manual de estilo / una guía de técnicas expositivas (González, 2006: 7 – 8). Todavía en Aristóteles había un equilibrio entre el reconocimiento de la autonomía de las técnicas de persuasión y el reconocimiento de las ineludibles implicaciones éticas que trae consigo una técnica persuasiva (A. Vallejo y A. G. Vigo, 2017). Este olvido de lo

esencialmente retórico empezó a fraguarse ya en la época postciceroniana, cuando por razones políticas dejó de ser Filosofía para convertirse en ornamento; con todo, durante la Edad Media y el Renacimiento los dos primeros libros de la Retórica Aristotélica fueron cultivados; aunque el triunfo del racionalismo y del empirismo en la Edad Moderna supuso su marginación a mera Estilística, porque lo evidente (lógica o perceptualmente) no necesita que nos persuadamos de su existencia. En el XVIII tenemos dos puntos retóricos: uno en Francia, con los pensadores que inauguraron nuevas formas del “ars dicendi” y del “ars disserendi”; y otro en la Ilustración Escocesa con George Campbell, autor que volvió a usar el término ‘Rhetoric’ como objeto inmediato de la investigación filosófica. Sin embargo, tal como nos narra Ferrater Mora (1991: 2857), a lo largo del siglo XIX a pocos filósofos se les ocurrió incluir lo que se consideraba como una parte del Estudio Literario, la Retórica, en su quehacer filosófico. No será hasta la irrupción del *pragmatismo* y del *vitalismo* de finales del XIX y principios del XX cuando se sienten las bases de la rehabilitación de la Retórica. Se puede establecer una relación entre épocas coercitivas y antidemocráticas con el desinterés por la Retórica, y a la inversa: las épocas proclives a la democracia también lo son a la persuasión a través del lenguaje. (González, 2006: 7 – 8.) (De ahí que consideremos un ejercicio de salud democrática la práctica del Debate de Competición tanto en niños, en jóvenes, como en adultos.) Como el pensador occidental formalista del siglo XX hipertrofia lo lógico no verá más que en la Retórica un artificio prescindible del pasado (aunque para ser justos no se puede obviar que Carnap llegó a reconocer que la Lógica Formal no sirve para nada y Ayer realizó una recensión positiva de Retórica y Filosofía de Perelman); tampoco gozó de mayor presencia en los países comunistas, dado que la consideraban un símbolo de una educación burguesa (González, 2006: 9, 11). Esto supuso la no inclusión de la voz ‘retórica’ en los prestigiosos diccionarios filosóficos de mediados del siglo XX; con la

salvedad hecha por Ferrater Mora en su Diccionario de Filosofía (González, 2006: 9), quien le dedica cinco páginas en un artículo donde nos explica que la recuperación en el siglo XX de la Retórica vino de la mano de los historiadores de la Filosofía Gomperz y Solmsen, y del crítico literario inglés I. A. Richards, quien en 1936 en su libro La Filosofía de la Retórica discute los propósitos del discurso, llegando a la conclusión de que los retóricos actuales debían llevar a cabo los propósitos que los retóricos anteriores se plantearon pero que finalmente no cumplieron: el análisis de las funciones del lenguaje; bajo esta perspectiva la Retórica sería un estudio filosófico; también atribuye Ferrater Mora (1991: 2858) a Perelman y Olbrechts-Tyteca el mérito del resurgir de la Retórica en cuanto Teoría de la Argumentación al margen de la Lógica Formal, ya desde su primera publicación conjunta con Retórica y Filosofía en 1952 (fecha histórica en la rehabilitación de la Retórica [aunque la primera conferencia de Perelman sobre Teoría de la Argumentación, “Lógica y Retórica”, data de 1949]). Afortunadamente en la segunda mitad del siglo XX la semilla de Perelman creó escuela. Lamentablemente, el sentido despectivo de ‘retórico’ en cuanto ‘uso del lenguaje en modo insincero, artificial, decadente, decorativo’ ha llegado a la opinión pública; esperemos que la expansión del Debate de Competición contribuya a revertir esta injusticia lingüística.

Pasemos a señalar algunas ideas interesantes del Tratado de argumentación [a partir de ahora ‘TA’]. La tarea de la Nueva Retórica es analizar en los medios lingüísticos utilizados por las Ciencias Humanas, el Derecho y la Filosofía estructuras argumentativas que tendrán que ver con lo verosímil / lo probable / lo plausible. Ya en las primeras líneas nos deja bien claro Perelman (TA: 30) que allí donde haya necesidad y evidencia no cabe la deliberación (por prescindible). Y es que tan solo cabe argumentar allí donde hace falta

adhesión de los demás a tu propuesta para que puedan asumirla. El contorno de lo argumentativo es el de la plausibilidad; siendo el de la necesidad un conjunto disjunto.

De ahí que no se pueda debatir acerca de temas de los cuales necesariamente solo haya un punto de vista y no pueda haber otro. Tiene que ser una proposición o pregunta que contenga luces y sombras (y en una medida equivalente) en ambas posturas; para que así sea éxito de los equipos debatientes conseguir la *adhesión* del jurado. El requisito de la adhesión de una audiencia a lo expuesto por un sujeto o un equipo de sujetos focaliza el punto clave para que se pueda jugar a *debatir*. Repetimos que debería haber argumentación allí donde se requiera adhesión.

Perelman (TA: 34) nos comenta que existen técnicas discursivas que permiten provocar o aumentar la adhesión de los individuos a las tesis presentadas para su *asentimiento*; y este es el objeto de la Teoría de la Argumentación. Nos explica este autor que hay que trazar una distinción entre los aspectos de los razonamientos relativos a la verdad y los que se refieren a la adhesión (TA: 35).

De la misma manera en un debate no tiene por qué ganar quien haya establecido una verdad sino el que logre el asentimiento de los jueces; evidentemente, estos manejan el criterio evaluador de la calidad del proceso argumentativo (dentro del cual se incluye que apunte a algo que pueda ser tomado por cierto a partir de datos verdaderos) pero es un criterio entre muchos otros; además si ganar un debate consistiese solo en establecer una verdad ¿para qué hablar?, se repartirían al jurado

una cadena de razonamientos que demostrasen una tesis y los evaluadores se limitarían a sentenciar cuál de las dos demostraciones es más perfecta. Como leemos en TA (35), de lo que se trata es de *persuadir* y de *convencer*.

Un punto clave que subraya Perelman (TA: 36) es el de que toda argumentación se desarrolla en función de un auditorio.

Esto es una gran verdad en el mundo del Debate de Competición. El capitán o formador experto con anterioridad al inicio del debate decide o cambia estrategias en función del jurado y del público existente. No es lo mismo que entre los jueces haya mayoría de expertos en Debate de Competición o de expertos en el tema pero que nunca han visto un encuentro de debate, o expertos del mundo de la comunicación con escasa experiencia o nula en Debate de Competición; en cada caso te centrarás más en ese tipo de actos que intuyas que más y mejor te van a apreciar. A lo largo de un torneo puedes percatarte de qué cosas agradan o desagradan a determinados jueces, y si luego te vuelven a evaluar en otra ronda actuarás en consecuencia; (quizá algún juez en el retorno final te dijo que echó en falta algo, pues si repites ante él intentarás amoldarte a sus preferencias). No es extraño que un equipo bien preparado, con un dossier bien documentado, se tope entre el jurado a un experto del tema en cuestión y que posea un artículo de dicha persona; pues si hace uso de esa información seguramente se habrá ganado a dicho juez. (De hecho, esta situación pasó en una de las rondas del Torneo 'Jóvenes Promesas 2015'; el equipo del Sek-Alborán se había preparado para la postura a favor del tema de si se puede eliminar la pobreza en el mundo un artículo del consultor en comunicación Alberto Barco sobre la felicidad donde exponía unos estudios psicológicos que indicaban que a partir de cierta cantidad de

dinero anual ya no hay incremento de felicidad [con la pretensión de servirse de este artículo como defensa ante alguna pregunta, en el sentido de que si aplicamos mayores impuestos a los individuos más ricos pues tampoco les estamos fastidiando tanto porque son igual de felices con su patrimonio actual que con un 30% menos]; no pensaban recurrir a este argumento, pero cuando entre los jueces vieron a Alberto Barco cambiaron de estrategia y lo utilizaron.) Si ya has empleado cierto exordio para una postura y en una ronda posterior te vuelven a tocar unos jueces que ya te la escucharon y tienes que defender la misma postura ante ellos lo aconsejable es recurrir a otra manera distinta de introducir, o incluso cambiar de debatiente introductor. El público también importa. En las primeras rondas apenas suele haber asistencia; esta suele aumentar conforme pasan las rondas y van quedándose fuera los equipos no clasificados. La regla es bien sencilla: cuanto más público haya más tienes que interactuar con ellos: elevando la voz, mirándoles, teniéndolos en cuenta con expresiones del tipo 'el público asistente habrá podido comprobar cómo el equipo contrario pretendía ... cuando lo único que han conseguido es', y si logras que el público se lo pase bien esa sensación la percibe el jurado; por lo que si te ganas al público te has ganado al jurado. Y una manera de ganártelos es empatizar con ellos en cierto momento clave de la conclusión: físicamente desplazarte hacia delante para estar cerca y que noten que te vas a dirigir a ellos y contar alguna breve historia en la que consigas que quien te escuche se coloque en la situación mental que a ti te interesa de cara a la postura que tu equipo está defendiendo. Si cuando acabas el público está contigo, el jurado posiblemente también (y a veces independientemente de lo que haya podido pasar en el transcurso del debate); su cerebro habrá hecho *clic*.

En síntesis, como dice el propio Perelman (TA: 56, 60, 64):

“El conocimiento por parte del orador, de aquellos cuya adhesión piensa obtener es, pues una condición previa a toda argumentación eficaz. [...] El conocimiento del auditorio no se concibe independientemente del conocimiento relativo a los medios susceptibles de influir en él. [...] El número de oyentes condiciona, en cierta medida, los procedimientos argumentativos.”

Perelman se va a centrar en los mecanismos de pensamiento que quedan reflejados en la argumentación escrita, pero nos recuerda que el interés de los antiguos recaía en la oralidad:

“Para los antiguos, el objeto de la Retórica era, ante todo, el arte de hablar en público de forma persuasiva; se refería, pues, al uso de la lengua hablada, del discurso, delante de una muchedumbre reunida en la plaza pública, con el fin de obtener su adhesión a la tesis que se le presentaba. Así, se advierte que el objetivo del arte oratorio, la adhesión de los oyentes, es el mismo que el de cualquier argumentación.” (TA: 37.)

Aunque, en la actualidad, los debatientes no compiten ante una muchedumbre (fácilmente impresionable) sino ante un auditorio culto y con competencias comunicativas: el jurado y el público asistentes a un torneo; una diferencia importante. Así pues, el analista del Debate de Competición investigará lo que Perelman aparta de su estudio: la formación de oradores, el modo en que se efectúa la comunicación con el auditorio, las técnicas del discurso público, las pruebas extratécnicas, los resortes de la elocuencia, en definitiva, la *acción oratoria* (TA: 37, 40).

El motivo por el que Perelman se decanta por la estructura del argumentar en textos es porque no quiere “reducir el estudio de la argumentación a lo que se adapta a un público de ignorantes” (TA: 38). No podemos estar más en desacuerdo.

Cuando un equipo de Debate Académico se enfrenta a otro tiene delante a varios sujetos que se han estado preparando a conciencia sobre un tema a veces durante más de un mes. Incluso en algunos torneos un debatiente puede ejercer la función de documentalista. El dossier que se confecciona tranquilamente puede llegar a las cincuenta páginas o incluso alcanzar el centenar (sobre todo cuando hay dos temas); consiste en una investigación en toda regla (muchos artículos y varios libros estudiados por cada postura), conjugando conocimientos de calidad con cantidad de información inteligentemente distribuida; supone todo un esfuerzo intelectual y equivale a una tesina universitaria o trabajo de fin de grado; además, todos esos contenidos los tienen en la cabeza y son capaces de expresarlos adecuadamente; no son unos ignorantes. Y el jurado ya hemos dicho que se suele seleccionar en función de que sepan o bien del tema del torneo o bien de Debate de Competición o bien de comunicación; tampoco son unos ignorantes. Y el público presente, en su mayoría, son debatientes que no les toca debatir o ya han terminado su torneo; es decir, expertos sobre lo que escuchan, capaces de detectar cualquier sutileza discursiva. Es más, nos atrevemos a decir que dado el nivel de exigencia que requiere la participación en una competición académica de Oratoria el Debate Académico supone uno de los contextos donde se interactúa lingüísticamente al más alto nivel y ante una audiencia altamente formada. Si Perelman (TA: 39) sentía preferencia por las argumentaciones filosóficas porque se supone que van dirigidas a lectores en los que no hacen mella la sugestión, el escuchante de un evento debatístico académico no es un receptor fácil en modo alguno; repárese, por ejemplo, en que un juez puede llegar a evaluar cuatro o más encuentros en un mismo

276

día, y posiblemente las ideas básicas se repitan, por lo que no es un oyente fácilmente sugestionable. Repetimos que el auditorio en Debate Académico es **competente** acerca de lo que escucha: sujetos debidamente formados y suficientemente informados (y habitualmente especialistas).

Perelman tiene razón en lo siguiente:

“Cuando se trata de demostrar una proposición, basta con indicar qué procedimientos permiten que esta proposición sea la última expresión de una serie deductiva cuyos primeros elementos los proporciona quien ha construido el sistema axiomático en el interior del cual se efectúa la demostración. [...] Pero, se trata de influir, por medio del discurso, en la intensidad de la adhesión de un auditorio a ciertas tesis. [...] Toda argumentación pretende la adhesión de los individuos y, por tanto, supone la existencia de un contacto intelectual.” (TA: 48.)

La primera lección que cabe aprender de la *Neorretórica* es que *demostrar* es una cosa y *argumentar* otra, estando la diferencia en que cuando argumentamos pretendemos *influir*. Una demostración no busca influir sino establecer un enunciado deductivamente trabado. De ahí que el debatiente no se pueda conformar con construir un razonamiento formalmente válido, pues el auditorio puede quedar frío ante semejante exhibición deductiva. Como dice Perelman existen distintas intensidades en la adhesión del auditorio; por eso en un debate el jurado y el público pueden oscilar en su creencia sobre quién va ganando; de ahí que el objetivo del debatiente (sobre todo del concludor) sea

lograr la adhesión máxima. Así pues, Pereleman y Descartes serían la antítesis el uno del otro:

“Lo que Perelman ha pretendido con su Tratado, inspirado en la Retórica y Dialéctica griegas, es una ruptura con la concepción cartesiana de la razón y el razonamiento, hegemónica en la Filosofía Occidental hasta hoy. Esta ha descuidado la facultad del ser razonable de deliberar y argumentar con razones plausibles, carentes, por ello de necesidad y evidencia para conseguir la adhesión del oyente. Descartes desechaba lo probable, plausible, verosímil, como falso porque no le sirve para su programa de demostraciones basadas en ideas claras y distintas, un saber construido a la manera geométrica con proposiciones necesarias, capaz de engendrar inexorablemente el acuerdo, la convicción del oyente.” (González, 2006: 25.)

En un encuentro de Debate, como la cuestión no está zanjada de antemano, los dos equipos más que imponer demostraciones ofrecerán plausibilidades.

Entiéndase que porque el debatiente se mueva mejor entre razones probables que entre inferencias lógicas no debe abandonarse a lo incoherente, abonar el terreno de lo irracional. Aunque la *Nouvelle Rhétorique* nace en Perelman marcando diferencias con el razonamiento formal la propia *Teoría de la Argumentación* sería (más que enemiga) complementaria de la *Teoría de la Demostración* (González, 2006: 17). Los métodos demostrativo y argumentativo serían las dos caras de la moneda del pensar.

¿Y en qué consiste esta Lógica Formal de la que la *Rethorica Nova* se quiere distanciar a la vez que complementar?

La Lógica Formal le puede ser útil al debatiente en su fase inicial preparatoria a la hora de estructurar un razonamiento.

Cabe entender por ‘Lógica Formal’ ‘Ciencia abstracta que tiene por objeto el análisis formal de las deducciones’, siendo una *deducción* un segmento lingüístico de cierta complejidad en el cual de subsegmentos iniciales se sigue necesariamente un subsegmento final (siguiendo en esta delimitación a Manuel Garrido en su Lógica simbólica: 17, 20). Por su parte, Alfredo Deaño, en Introducción a la Lógica Formal (36), nos proporciona la siguiente definición de ‘Lógica’: ‘Ciencia de los principios de la validez formal de la inferencia’; siendo una *inferencia* un tipo de razonamiento cuyo rasgo característico sería derivar una conclusión de unas premisas iniciales. Un comentario de Deaño nos parece pertinente de cara a lo que transcurre en un debate:

“En el lenguaje ordinario se emplea a menudo expresiones como ‘no me parece compatible con lo anterior decir ahora que ...’, ‘después de haber defendido tal cosa, no me sorprende que ahora defienda tal otra’, ‘¿qué tiene de extraño, a la vista de tales acontecimientos, que ...?’, ‘no es lógico que ...’, y muchas otras por el estilo. Hablamos también a veces de «coherencia», «consecuencia», «lógica interna», etc. El uso de expresiones de este tipo parece sugerir la idea de que en el pensamiento natural está implícita una distinción entre VERDAD y VALIDEZ, entre, por una parte, la validez –

la corrección formal – de un razonamiento, y, por otra parte, el hecho de que sus premisas, su conclusión, o ambas, sean verdaderas.” (Deaño, 1992: 37.)

(Repárese en que el propio Alfredo Deaño ha sido argumentativo [más bien persuasivo] antes que demostrativo al utilizar la expresión ‘... parece sugerir la idea que ...’.)

En un encuentro de Debate es frecuente emplear expresiones como las que aparecen en el fragmento anterior; sobre todo en la fase conclusiva, donde se debe poner de manifiesto las incoherencias en las que haya podido caer el equipo contrario y la coherencia interna presente en la propia línea argumental. De ahí que un debatiente debe ser competente en las peculiaridades inferenciales. Tan solo queremos remarcar que esta área de conocimiento de los razonamientos formalmente válidos no agota lo que pasa en un encuentro de Debate, más bien apunta a lo esquematizado en su base. En fin, que la Lógica Formal es una ciencia deductiva, y a la hora de debatir se recurre a la *deducción*, pero también a la *inducción* / la *seducción* (generando expectativas) / la *analogía* / el *discurso afectivo* / los golpes de efecto / y un sinnúmero de recursos propios del *Pensamiento Persuasivo* – tales como la elección de los datos y su adaptación con vistas a la argumentación (TA: 191 – 229), la presentación de los datos y la forma del discurso (TA: 230 – 294), los argumentos cuasi lógicos (TA: 295 – 401), los argumentos basados en la estructura de lo real (TA: 402 – 535), los enlaces que fundamentan la estructura de lo real (TA: 536 – 626) y la interacción de los argumentos (TA: 699 – 765). De ahí que el Debate de Competición caiga bajo el rótulo de *Lógica Informal*.

“En concreto, y contra la concepción ortodoxa de la argumentación, podría producirse una argumentación a través de la realización de actos de habla no asertivos, por ejemplo, a través de promesas, suposiciones, etc, o, en cualquier caso, a través de una mezcla de actos asertivos y no asertivos.” (Bustos, 2014: 46.)

Ya la Perspectiva Pragmadialéctica de Eemeren y Grotendorst delimita conceptualmente ‘argumentación’ como ‘macro-acto de habla compuesto por una interrelación de actos de habla sin que haya necesidad de que todos sean de la clase de las aserciones’. Esta consideración precisa de una matización (inspirada en Bustos, 2014: 47). De la tesis de que lo asertivo no agota lo argumentativo, pudiendo tener, entonces, funcionalidad argumentativa en un encuentro de Debate otros elementos lingüísticos (como las suposiciones o [no típicamente asertivos como] las elaboraciones metafóricas) o incluso elementos visuales u objetuales, eso no quiere decir que se pueda desligar el discurso argumentativo escenificado en un debate de la clase de los actos asertivos, pues la intencionalidad colectiva de cada equipo de Debate (de lograr el voto del jurado) se va realizando con la aserción de ciertas creencias y de sus respectivas justificaciones; (además, se puede interpretar los elementos visuales u objetuales como casos no estándar de aserción o casos de asertividad desplazada). Sin entrar al detalle en la dialéctica de si concebir a las metáforas como unidades discursivas no proposicionales – tal y como sostiene Davidson en Ensayos sobre verdad e interpretación – o proposicionales respecto a un contenido literal – tal y como sostuvieron Grice y Searle -, podemos reconocer en las METÁFORAS un *entrelazamiento* de ESTRATEGIAS, sí **cognoscitivas**, pero también **imaginativas** y **afectivas** (emocionales / sentimentales), por lo que su condición de *aserción* (tal y como defiende T. Barrero en “Metáfora y mentira” [en el sentido de

que “en las metáforas hay contenidos aseverados susceptibles de mentira”) sería en todo caso atípico; aunque lo que a nosotros nos interesa retener es que ya sea desde su plena asertividad o desde el compromiso típico en la realización de una aserción o desde la ausencia de asertividad la contribución de las metáforas en un debate es de índole persuasivo de cara a comunicar cierta argumentación:

utilizar METÁFORAS = introducir la propia posición con un *razonamiento* **analógico** (Bustos, 2014: 64).

Mientras que para la Lógica Formal un razonamiento será válido o no (formalmente hablando), para la Lógica Informal (y Perelman se definía a sí mismo como un lógico) un argumento será **eficaz** o no, en el sentido de que consiga o no “aumentar la intensidad de adhesión de manera que desencadene en los oyentes la acción prevista” (TA: 91), y la acción anhelada en un encuentro de Debate es lograr el voto favorable de los jueces. ¿A qué se juega en un debate? A desplegar una línea argumental. Pues bien, Perelman nos precisa (en TA: 105) que “la argumentación es una actividad que siempre trata de modificar un estado de cosas previo”.

Perelman (en TA: 67) establece una distinción interesante entre los matices imprecisos que separan a ‘persuadir’ de ‘convencer’, proponiendo que existen *argumentaciones* **persuasivas** – exclusivas para un auditorio particular – y **convincientes** – válidas para un auditorio universal (para todo ente de razón) -.

En este sentido, la argumentación expuesta en un debate competitivo en realidad será solo persuasiva pero el equipo intentará pasarla por convincente.

Pero que utilicemos estrategias persuasivas eso no tiene que implicar que su alcance sea meramente privado. Pues:

“A partir del momento en que se acepta que existen otros medios de prueba distintos de la prueba necesaria, la argumentación que se dirige a los auditorios particulares tiene un alcance que sobrepasa la creencia meramente subjetiva.” (TA: 69.)

Perelman establece tres clases de AUDITORIO: **universal** – la humanidad entera - / **integrado por un único interlocutor** (en una situación de diálogo) / e **integrado por el propio sujeto** (cuando delibera consigo mismo).

Cada equipo se constituirá en su propio auditorio en la fase preparatoria en cuanto comunidad de Debate que evoca razones para sus futuros actos debatísticos, una vez en el encuentro considerará al otro equipo como su auditorio interlocutor, y, simultáneamente (y especialmente en la Conclusión) tomará a los jueces como representantes del auditorio universal.

La concepción del auditorio universal que nos describe Perelman (en TA: 75) no será tan universal, más bien será relativo, pues “cada cultura, cada individuo posee su propia concepción del auditorio universal”.

Perelman conecta el fenómeno de la argumentación con la obtención de ciertos efectos:

“El objetivo de la argumentación es provocar o acrecentar la adhesión a las tesis presentadas para su asentimiento: una argumentación eficaz es la que consigue aumentar esta intensidad de adhesión de manera que desencadene en los oyentes la acción prevista [...], o, al menos, que cree, en ellos, una predisposición, que se manifestará en el momento oportuno.” [TA: 91.]

El efecto principal buscado por la argumentación en una competición de Debate es el voto favorable de los jueces; hacia este fin activarán los debatientes su elocuencia práctica. Y es en base al logro de semejante meta por la que cabe evaluar la eficacia de las estrategias discursivas empleadas. Pues:

“La eficacia de una exposición, que tiende a obtener de los oyentes la suficiente adhesión a las tesis que les presentan, solo se la puede juzgar de acuerdo con los objetivos que se propone el orador.” (TA: 97.)

“La argumentación es una actividad que siempre trata de modificar un estado de cosas preexistente.” (TA: 105.)

El estado de cosas preexistente que trata de modificar la argumentación debatística es, en cada encuentro en particular, la neutralidad de los jueces respecto a los dos equipos.

Perelman (en TA: 113) precisa que ser **imparcial** no es ser **objetivo**: “la imparcialidad, si debe caracterizar a un agente, constituye más bien un equilibrio de las fuerzas, la máxima atención por los intereses en cuestión, pero repartida por igual entre los puntos de vista”.

El juez como un AGENTE **evaluador** que forma parte de la institución ‘mundo del Debate’, y, por lo tanto, pertenece a la misma amplia comunidad que aquellos debatientes a los que juzga sin haber tomado partido previamente por ningún equipo. Al ser el Debate de Competición una actividad deportiva y no científica (en primera instancia, al menos), la figura del juez es imparcial antes que objetivo, pues la noción de objetividad está cargada de las ideologías del cientificismo y del objetivismo abstracto.

“Bajo el imperio del objetivismo abstracto, demasiadas veces se ha ignorado que el pensamiento que marca la acción tiene un estatuto diferente de los enunciados integrados en un sistema científico.” (TA: 113.)

Las premisas de la argumentación – nos cuenta Perelman (en TA: 119 – 120) – pueden ser rechazadas por parte de los oyentes:

“bien porque no aceptan lo que el orador les presenta como adquirido, bien porque perciben el carácter unilateral de la elección de las premisas, bien porque les sorprende el carácter tendencioso de su presentación”.

El equipo entero en la fase de preparación y los introductores en el desempeño de su función tendrán que tener especial cuidado en no caer ante los jueces en (1) generar un *acuerdo* solamente **relativo** a las premisas o incluso un *rechazo* de las mismas; (2) equivocarse en su *elección*; y (3) errar en su *presentación*, pues (1) y (2) supondría la pérdida del encuentro y (3) una pérdida de credibilidad inicial, aunque se puede remontar con las siguientes intervenciones si son verdaderas exhibiciones de claridad expositiva.

Las figuras del neokantiano Eugène Dupréel (1879 – 1967) (con un pensamiento orientado a la Filosofía de los Valores que entiende la moralidad como un hecho social, a una Sociología Pluralista no atrapada ni en el holismo ni en el individualismo – centrada en el pluralismo sociológico -, y especialista en Filosofía Griega Clásica) / Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca con su Nueva Retórica / y Michel Meyer con su Problematología [que ya hemos expuesto en 1.7] constituyen la **original** ESCUELA DE BRUSELAS, que desde mediados del siglo XX hasta nuestros días se esfuerza por afrontar – como dice Meyer – la esencia del pensamiento. Ciñéndonos a la Nueva

286

Retórica, nos resulta pertinente su caracterización por parte de Meyer (en TA: 28) como “el «discurso del método» de una racionalidad que ya no puede evitar los debates y debe prepararlos bien y analizar los argumentos que rigen las decisiones”.

Una tesis de Perelman (TA: 197) que recoge lo fundamental de su elaboración filosófica de la Retórica, y que consideramos de vital importancia para nuestro estudio pues recoge el carácter estratégico de los discursos de cara a conseguir la *adhesión* del auditorio es la siguiente:

TODA ARGUMENTACIÓN ES SELECTIVA, PUES ELIGE LOS ELEMENTOS Y LA FORMA DE PRESENTARLOS.

Aunque Perelman nos advierte a continuación de la exposición inevitable al “reproche de ser parte y, por tanto, parcial y tendenciosa” (TA: 197).

Una argumentación debatística a la fuerza tomará partido a favor o en contra de algo, de ahí que el equipo deberá tener especial cuidado en la elección de sus elementos probatorios, en el sentido de que no sean tendenciosos, pues se espera que su exposición sea convincente – válida para esa representación del auditorio universal que es el jurado -; es un insulto a los jueces recurrir a datos / situaciones / presencias claramente tendenciosas.

Para cerrar lo que se puede aprender de esta iluminadora obra como es el Tratado de la argumentación apuntamos un pensamiento que, aunque no está redactado en sus páginas, nosotros lo derivamos de él:

Allí donde se precise adhesión se construirá una

COMUNIDAD **intelectual** de *diálogo*

(que es lo que se genera en un torneo de Debate).

3.4. LA JURISPRUDENCIA COMO MODELO DE LA LÓGICA INFORMAL

La intención que esperamos realizar con este texto es presentar una versión sintetizada del esfuerzo intelectual del británico Stephen Toulmin (1922 – 2009) en el área del conocimiento de la argumentación, pero con la vista puesta en su posible aplicación al ámbito deportivo del Debate Académico. No escondemos el asombro inicial

y alegría que producía en nosotros la lectura de sus proposiciones esclarecedoras, pues no podíamos evitar pensar la traslación de su investigación de los procedimientos racionales a las prácticas estratégicas, persuasivas y comunicativas que acontecen en los torneos de Debate.

Esperemos alcanzar una claridad e inteligibilidad que no desmerezca las logradas por este analista del pensar que aportó renovada luz al campo de la Retórica.

Cuando hicimos público vía Facebook que íbamos a emplear parte de nuestro tiempo en preguntarnos por la posible pertinencia del Modelo de Toulmin en el mundo del Debate recibimos un comentario irónico de Antonio Martín que aludía a nuestro atrevimiento por apartarnos de lo considerado normal en las lides dialécticas: la fórmula ARE – argumento + razonamiento + evidencia – (primero te expongo la afirmación que quiero defender, luego te la razono y, finalmente, te la evidencio); un sistema que, a todas luces, funciona, pero que no posee la exclusividad como camino para convencer a alguien de algo. De ahí que aprovechemos estas líneas para rogar a los organizadores y jueces de los torneos de Debate que abran sus mentes a la creatividad de los debatientes.

No les faltaría razón a los escépticos o a los negacionistas de la aplicabilidad de Toulmin en el Debate de ser cierta la sentencia de Frans van Eemeren y Rob Grotendorst (1996: 8) de que el Modelo de Toulmin no puede aplicarse al discurso argumentativo cotidiano.

Dejemos aparecer ya qué nos propone el modelo en cuestión; pues algo parecido a lo siguiente:

DADOS LOS DATOS $d_1 / d_2 / d_3 / \dots / d_n$

(siendo 'n' un número en función de la duración del procedimiento argumentativo de turno [que en el caso del Debate en español gira en torno a los diecisiete minutos por equipo repartido en cuatro secuencias, {aunque en la última secuencia no se pueden aportar datos nuevos}]),

PUEDE ASEGURARSE QUE C (siendo 'C' la conclusión o tesis),

YA QUE G (siendo 'G' la garantía para inferir),

TENIENDO EN CUENTA QUE R (siendo 'R' el respaldo de la garantía),

CON LA PROBABILIDAD M (siendo 'M' la fuerza de convicción),

A MENOS QUE E (siendo 'E' la condición de excepción).

¿Cuándo utilizar el sistema ARE y cuándo el Modelo de Toulmin? Pues según cómo reaccione nuestro cerebro ante la cuestión sobre la que hay debatir: si, tras una reflexión sobre las palabras clave, vislumbramos (ya sea en segundos o días) varias afirmaciones prometedoras, pasaremos a desarrollarlas y, finalmente, a buscar apoyos documentales que las sustenten. En cambio, si estamos ante un tema que se resiste y procedemos a leer todo lo que podamos sobre el asunto pero sin una idea clara y predeterminada, en tal caso iremos haciendo acopio de datos prometedores, y llegará el momento en que a partir de ellos nuestra mente infiera las afirmaciones necesarias para

convencer. También podemos optar por el Modelo de Toulmin por criterios estratégicos: para hacer ver que el equipo contrario no ha respaldado ni garantizado sus evidencias y el nuestro sí.

Veamos, pues, cómo se llegó a esta propuesta.

Un texto capital de 1958 para la reactivación de la Retórica en el siglo XX fue Los usos de la argumentación de Stephen Toulmin (a partir de ahora ‘UA’). Esta construcción intelectual que acabó revolucionado la Retórica emergió como reacción al estricto logicismo imperante en aquella época (y a lo largo del siglo XX hasta ese momento [al menos en las atmósferas anglosajona y vienesa]) a la hora de describir la racionalidad (Meyer, 2008: 11). En este sentido desde la perspectiva actual no podemos dejar de hermanar este libro con el Tratado de la argumentación de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca. Las dos obras pioneras de 1958 lanzan su mirada al caso práctico de la argumentación jurídica, pero el texto de Toulmin en mayor medida, pues Perelman también analiza los medios de prueba que emplean las Ciencias Humanas y la Filosofía. El propio Toulmin (UA: 9) deja bien claro su propósito a la hora de escribir esta obra: “criticar el supuesto, asumido por la mayoría de los filósofos anglosajones, de que todo argumento significativo puede expresarse en términos formales [...] como una deducción estrictamente concluyente según la geometría euclidiana”.

Toulmin tenía más vocación de epistemólogo que de teórico de la argumentación o retórico; finalmente acabó construyendo lo que desde la Teoría de la Comunicación se

conoce como ‘Modelo de Toulmin’. La tesis principal de este pensador filosófico (que llegó a trabajar con y recibir la influencia de Wittgenstein) es ciertamente provocativa: “debe rechazarse por confuso el concepto de ‘inferencia deductiva’, aceptado como impecable, sin vacilaciones, por numerosos filósofos” (UA: 13). Bajo esta proposición se encuentra el interés que tenía Toulmin en que lo lógico dejase de ser un cuerpo teórico autónomo y encerrado en sí mismo y empezase a ser estudiado en la vida diaria, con sus preocupaciones prácticas; quería explotar la posibilidad de que la Lógica se aplicase a la evaluación crítica de argumentos reales. Y, ciertamente, esto último es lo que se hace en los debates: en la preparación de un torneo evaluar críticamente los propios argumentos para poder exponerlos luego bajo su forma más efectiva y durante el encuentro escuchar con atención para detectar fallos y evaluar críticamente los argumentos del equipo contrario. Toulmin nos diría que la aspiración del debatiente no puede ser establecer contradicciones en las relaciones lógicas del discurso contrario y verdades en el discurso propio. Si le preguntáramos cómo debatir nos contestaría que en modo alguno como un lógico matemático centrado únicamente en enlazar relaciones formales entre diferentes tipos de proposiciones, no como alguien que cuando escucha al otro tan solo se pregunta si su argumento presenta la forma correcta. La Lógica puede verse con gafas de matemático, pero también usarse de forma práctica evaluando argumentos: la Lógica no como episteme sino como evaluación práctica de argumentos, dejando a un lado la jerga matematizante de ‘necesariamente lógico’ / ‘deductivo’ / ‘demostrativo’. Así pues, no puede extrañarnos que Toulmin abandonase las Matemáticas, pero también la Psicología, la Sociología, la Tecnología, para pasar a abrazar como modelo propio la disciplina de la Jurisprudencia.

El siguiente excuso aparece aquí como ejemplo de introducción inspirada en el anterior consejo (de no debatir al modo matemático) extraído del análisis de Toulmin; se trata de nuestro discurso inicial para la posición En Contra del primer tema en la tercera edición del Torneo Nacional de Santiago (del 8 al 10 de abril de 2016). Está en deuda intelectualmente con Jeremy Corbin.

“¿SERÍA BENEFICIOSO PARA EL REINO UNIDO SALIR DE LA UNIÓN EUROPEA?

El equipo formado por José Luis Escobar y Javier-Eladio Guzmán, del Sek-Alborán, contesta que no.

El tema del debate es conciso: beneficio – Reino Unido – Unión Europea; claramente nos están preguntando si al Reino Unido le iría mejor fuera que dentro de la Unión Europea. Es decir, los que estamos en contra tenemos una misión bien concreta: mostrarles dos fotografías – una real y otra virtual, proyectiva -: desarrollaremos que cualquier futuro será peor para el Reino Unido sin la Unión Europea. Por lo que se ve nuestro marco conceptual presenta una estructura temporal: pasado – presente – futuro.

Queda otro elemento importante en la cuestión que se nos plantea: la Unión Europea. ¿Cómo es actualmente la Unión Europea?, ¿y cómo sería el Reino Unido sin la Unión Europea? Se nos presenta, pues, a este equipo otra tarea: esbozar un retrato de nuestra Unión Europea; recordaremos a todos los presentes cómo es este espacio de convivencia que nos hemos venido a dar los europeos: uno con cosas negativas, pero también con suficientes cosas positivas como para que desde el punto de vista de un británico sea razonable la permanencia.

Razonable. Déjenme llamarles la atención sobre este aspecto. Pues en modo alguno les vamos a exhibir una deducción lógica cuya conclusión racional sea permanecer. Además, a pesar de que hay datos económicos, y nos serviremos de algunos, nuestras maniobras tácticas no irán en la línea de ofrecerles unos cálculos tan impecables y contundentes que ante los cuales solo quepa asentir. Nuestra estrategia no la ocultamos, la voy a hacer explícita ahora mismo: nuestro empeño argumentativo va a ir en la línea de que si conseguimos hacerles cuestionar eso de que las bondades de la salida británica de Europa está más allá de toda duda, junto con hacerles ver que se le niegan verdaderas oportunidades como nación sin el resto de los europeos, entonces habremos conseguido poner encima de la mesa la razonabilidad de la permanencia.

Pasado, presente y futuro. Comencemos por el pasado. La historia nos dice que cuando Europa era nacionalista en la primera mitad del siglo XIX también era xenófoba y extremadamente violenta; además, tampoco existía un auténtico Estado social.

Continuemos con el presente. ¿De qué va esto de Europa? Somos:

- (1) el principal bloque económico y social del mundo;
- (2) una estructura militar relevante; y,
- (3) un sujeto político con voluntad de unidad.

Algunos se creen eso de que las principales potencias económicas del mundo son Estados Unidos y China; y, ciertamente, lo son, pero ocupan el segundo y el tercer lugar, pues el primero es para el conjunto de los 28 países de la Unión Europea.

Europa es el único bloque territorial del mundo en el que los derechos de los trabajadores constan por escrito en los tratados que gobiernan Europa y están confirmados por su

Tribunal Superior. Además, en la Unión Europea se promueve la justicia social. Si Gran Bretaña se separa de Europa presumiblemente peligrarán los derechos sociales.

Es un hecho que las fuerzas armadas de los 28 miembros constituyen una poderosa alianza; por motivos de defensa al Reino Unido le interesa seguir en Europa.

Desde el Tratado fundacional de Roma existe el principio comunitario de caminar hacia una unión más estrecha; principio que se repite en cada acuerdo; un proyecto, ciertamente, de no fácil concreción, pero que en el caso de darse lo interesante es estar dentro y no fuera.

¿Y qué es razonable pensar que le pasaría al Reino Unido si abandonase la Unión Europea? Pues que:

- perdería voz y voto en las decisiones en la Unión Europea;
- se produciría una situación de inestabilidad política;
- se dificultaría la movilidad;
- se quedarían fuera de convenios educativos; y,
- perderían todos los subsidios que reciben de la Unión Europea destinados a la agricultura y al sector primario.

¿Es racional salirse de la Unión Europea?

Lo razonable es quedarse.

Y apelo a la razonabilidad del auditorio para que tengan a bien considerar como la opción más favorable para el Reino Unido permanecer en la Unión Europea.”

Tras este ejemplo de introducción pensada para una intervención de cuatro minutos, construida no según un modo de argumentar estrictamente silogístico sino a través de la presentación de una estructura de dos imágenes mentales (para que desde ellas el destinatario infiera), volvemos a este modelo argumentativo que toma por base la Jurisprudencia.

“Los argumentos pueden compararse con las demandas judiciales, y las afirmaciones que se realizan y argumentan en contextos extra-legales, con afirmaciones hechas ante los tribunales, mientras que los casos presentados para apoyar cada tipo de afirmación pueden ser comparados entre sí. [...] Nuestra propia investigación es paralela: nuestra finalidad es, análogamente, caracterizar lo que podríamos llamar ‘el proceso racional’, los trámites y categorías que se emplean para que las afirmaciones en general puedan ser objeto de argumentación y el acuerdo final sea posible.” (UA: 24 – 25.)

Toulmin dibuja una analogía entre la Lógica y la Jurisprudencia generalizada. De ahí que su obra alcanzase un éxito considerable en los Estados Unidos, un país tan interesado en la Oratoria Judicial que en 1947 vio el nacimiento del circuito universitario nacional de Debate bajo una fórmula similar a un juicio para entrenar a sus futuros

abogados y fiscales brillantes; normal que este libro haya tenido tan buena acogida en todos aquellos interesados en la dimensión práctica del razonar.

Aunque el título de la obra de Toulmin hace referencia a la existencia de diversos usos lingüísticos argumentativos (mostrando así una clara deuda intelectual con su maestro Wittgenstein), en realidad le interesa uno por encima de los demás: el *uso justificatorio* de los ARGUMENTOS, pues los argumentos se emplean normalmente para respaldar aseveraciones anteriores o conclusiones a las que queramos llegar:

“Nuestro interés se centrará en los argumentos justificatorios utilizados para apoyar afirmaciones, en las estructuras que puedan tener, en el valor que puedan reivindicar [...] Esta es, de hecho, la función primaria de los argumentos y que el resto de los usos, las restantes funciones que cumplen los argumentos, son en cierto sentido secundarios.” (UA: 30.)

En el Debate de Competición la función de la línea argumental es, ciertamente, *justificar* la tesis que se defiende. Y como dice el propio Toulmin “depende de la naturaleza del caso precisamente qué tipo de hechos apuntemos y qué tipo de argumento elaboremos” (UA: 31)

En el capítulo tercero de Los usos de la argumentación - “La forma de los argumentos” – aparece lo que posteriormente se ha dado a conocer como ‘el Modelo de Toulmin’. Presentémoslo enlazando fragmentos del propio autor; el resultado será un texto que podría publicarse hoy en día en cuanto guía para debatir. Ese no era el objetivo

de Toulmin, sino preguntarse acerca de qué características necesita tener una estructura de argumentos para que sea transparente desde el punto de vista lógico. Y en verdad que construir una línea argumental con una ESTRUCTURA **transparente** es garantía de éxito a la hora de debatir, pues los jueces precisan recibir contenidos que presenten una claridad cristalina a nivel de estructura para que (1) puedan ser entendidos mientras se exponen (téngase en cuenta que en el fragor de la discusión con el equipo contrario se puede entrar en una interacción muy dinámica, lo que dificulta la plena comprensión); y, (2) puedan ser recordados con facilidad los argumentos principales tras el encuentro, en la deliberación de los jueces (pues ¿de qué te sirve haber expuesto contenidos brillantes y pertinentes si han sido emitidos a gran velocidad y sin hacer las pausas necesarias para explicar el motivo de por qué has dicho lo que acabas de decir?)

“Supongamos que hemos hecho una aseveración, comprometiéndonos, como consecuencia, con la afirmación que cualquier aserto necesariamente conlleva. Si se pone en duda la afirmación, debemos ser capaces de apoyarla; esto es, de probarla y demostrar que estaba justificada. ¿Cómo puede conseguirse esto? [...] Normalmente disponemos de hechos que podamos señalar para apoyarla, presentándolos como la base sobre la que descansa nuestra afirmación. Evidentemente, puede que no consigamos que quien la ha puesto en duda llegue siquiera a estar de acuerdo sobre la pertinencia de esos hechos, en cuyo caso nos veremos obligados a refutar su objeción con un argumento preliminar; solo cuando se haya resuelto esta cuestión previa estaremos en situación de ocuparnos del argumento original. [...] La cuestión es cómo exponer el argumento original con el mayor detalle y explicitud posibles. [...] La aseveración original se ve apoyada presentando otros hechos que la confirman.

Por consiguiente, como punto de partida contamos ya con una distinción establecida: entre la AFIRMACIÓN o conclusión cuyo valor estamos tratando de establecer (C) y los elementos justificatorios que alegamos como base de la afirmación realizada, a la que me referiré como los DATOS (D). [...] Incluso después de haber hecho público los datos con los que contamos, puede que se nos continúe interrogando con preguntas de otro tipo. Quizá no se requiera de nosotros que añadamos más información factual a la que ya hemos proporcionado, sino que se nos pida que indiquemos qué tienen que ver los datos que hemos ofrecido con la conclusión que hemos sacado. [...] Presentar un conjunto determinado de datos como base para una conclusión concreta supone comprometernos a dar cierto paso, de modo que la pregunta versa entonces sobre la naturaleza y justificación de ese paso.

Suponiendo que nos topemos con este nuevo desafío, lo que hay que hacer no es ofrecer más datos, sino proposiciones de un tipo bastante diferente: reglas, principios, enunciados, etc., que nos permitan realizar inferencias en lugar de agregar información adicional. El objetivo no consiste ya en reforzar la base sobre la que hemos elaborado nuestro argumento, sino en mostrar cómo a partir de esos datos hemos pasado a la afirmación original o conclusión y que el paso de los primeros a los segundos es apropiado y legítimo. Llegado a este punto, por tanto, lo que se necesita son enunciados hipotéticos, de carácter general, que actúen como puente entre unos y otros. [...] Denominaré a las proposiciones de este tipo GARANTÍA (G), para distinguirlas tanto de las conclusiones como de los datos. [...] La garantía [...] su objetivo consiste simplemente en registrar explícitamente la legitimidad del paso dado. [...]

Las garantías son de diferente clase, por lo que confieren diversos grados de fuerza a las conclusiones que justifican. [...] Por consiguiente, [...] puede ser necesario añadir alguna referencia explícita al grado de fuerza que los datos de los que disponemos confieren a la

afirmación realizada en virtud de la garantía. En una palabra: puede que tengamos que incluir un MODALIZADOR que matice la afirmación. [...]

Al defender una afirmación podemos haber presentado los datos de los que disponemos, la garantía y las matizaciones y condiciones relevantes y, sin embargo, encontrarnos con que quien la ha puesto en duda no ha quedado satisfecho, porque pone en tela de juicio no solo un argumento en particular, sino la cuestión más general de si la garantía (G) es aceptable en cualquier caso. [...] ¿Acaso la garantía no descansa a su vez en otra cosa? [...] Desde las garantías que empleamos habrá normalmente [...] otras certezas, sin las cuales las propias garantías carecerían de autoridad y vigencia; a estas nos referiremos como el RESPALDO (R) de las garantías. [...]

Para que haya un argumento deben presentarse datos de algún tipo: una conclusión desnuda, desprovista de datos que la apoyen, no es un argumento. Sin embargo, no es necesario que el respaldo de las garantías a las que aludimos se haga explícito, por lo menos al comienzo; pueden que se admitan las garantías sin ponerlas en duda y el respaldo en que se apoyan se dé por sobreentendido. De hecho, si se exigiera que las credenciales de todas las garantías estuvieran a la vista, sin dejar de poner en tela de juicio ni una sola, difícilmente podría iniciarse la argumentación.

(UA: 132, 133, 134, 136, 137, 140, 143, 144.)

No cabe sino calificar las anteriores proposiciones como de consideraciones sustanciales. Este Modelo Argumentativo de Toulmin nos detalla que el *procedimiento racional* que se tiene que dar para poder considerar argumentativo a un conjunto de proposiciones debe estar constituido por una serie de declaraciones de seis tipos distintos; o dicho de otra manera, que la transparencia estructural que debe exhibir una

argumentación para que se pueda decir que está justificada debe contar con seis componentes; o dicho de otra manera, que la evaluación racional que va a desarrollar un teórico del conocimiento en su análisis epistemológico de cómo funciona un argumento de cara a ver hasta qué punto podría presentarse en apoyo de aquello que pretendemos conocer supone atender seis pasos:

- (1) la TESIS – el punto de vista que se expone ante un tema -;
- (2) las EVIDENCIAS – la información que sustenta la conclusión -;
- (3) las GARANTÍAS – generalizaciones que justifican las evidencias
-;
- (4) el RESPALDO – certezas que avalan la fiabilidad y aplicabilidad
de las garantías al contexto en cuestión -;
- (5) la RESERVA – salvedades / objeciones / excepciones a la tesis -;
y
- (6) el CALIFICATIVO MODAL – la matización específica del grado
de certeza de una tesis, su probabilidad o posibilidad -.

Todo esto se da (en cierta medida) en un encuentro de Debate: a cada equipo le toca defender una postura o bien favorable o bien contraria a cierta proposición (la tesis que un bando afirma y otro niega); dicha afirmación o negación de la tesis no puede consistir en una mera verbalización, todo el contenido expuesto debe confirmarse con una serie de evidencias (gráficas / artículos / libros [de autores o instituciones que sean autoridad en la materia]) que se presentan ante el equipo contrario y al jurado; dichas evidencias no pueden ser una acumulación de datos sin un criterio detrás que les dé sentido y credibilidad (por ejemplo, si hacemos uso de estadísticas debemos tener razones acerca de la cientificidad de esta herramienta sociológica); dichas garantías deberían quedar avaladas a su vez por algún tipo de certidumbre susceptible de ser admitida por la audiencia (al menos por el jurado e intentar que sea aceptado por el equipo contrario, para que se vea obligado a admitir en cascada las garantías primero, tras ellas las evidencias y, finalmente, nuestra tesis [algo que el equipo contrario se cuidará muy mucho de ir aceptando; pero lo importante aquí es conseguir que se vaya admitiendo en la mente de los jueces]), (en el ejemplo anterior serviría de respaldo asumir que la Sociología es un área de conocimiento); la situación actual del Debate de Competición no ha llegado todavía a un estado de sofisticación en el que durante los encuentros de forma consciente se pidan cuentas sobre las garantías y el respaldo o se expliciten a voluntad propia (es más, el propio Toulmin nos informa de lo inviable de esta exhibición de cara al respaldo último de todo lo que se sostiene), con todo, en las preparaciones de los equipos que profundizan bastante este tipo de protecciones se tienen en cuenta (aunque quizás todavía no con esta terminología); el mayor desajuste entre lo que acontece en un debate y el Modelo de Toulmin es que ningún equipo emplea el tiempo del que dispone en reconocer aquellos puntos donde su tesis no se cumple (pues tiene más cosas para decir que tiempo para decirlas), es tarea del equipo contrario refutarnos (por lo que este elemento sí que se daría en el Debate de Competición pero no sobre la propia tesis sino sobre la contraria).

Toulmin considera dos tipos de proceder a la hora de construir secuencias argumentativas:

- ESTRUCTURAS **retroactivas**: Conclusión + porque Dato con Argumento; y,
- ESTRUCTURAS **proactivas**: Dato con Argumento + luego Conclusión.

Por lo que se ve el Modelo de Toulmin encaja en el tipo de discurso que es el Debate de Competición. Se trata de un pensador filosófico que nos ha explicado que en el lenguaje ordinario no se sigue con pulcritud los silogismos; y, ciertamente, no debatimos con la Retórica de Aristóteles en el dispositivo móvil. Harían bien los debatientes en estar al día de este autor (por otra parte, un especialista en el análisis del razonamiento moral); pues en síntesis lo que viene a decir es que el procedimiento racional del sujeto argumentador consiste en presentar una tesis a través de una serie de razones que nos llevarán a una conclusión que confirme la pretensión de conocimiento inicial. Algo muy parecido a lo que hacemos en los torneos. Pero no encaja perfectamente; pues Toulmin en ningún momento de su planteamiento llega a considerar la argumentación bajo la perspectiva interaccional; se echa en falta en su modelo que contemple el elemento persuasivo. Y si algo es un debate académico pues es una interacción bastante dinámica entre dos equipos que pretenden persuadir a un tercer elemento con el que también interactúan: el jurado. De todas formas, su no contemplación de la persuasión como parte importante de la argumentación no le impidió intentar persuadirnos del paralelismo entre la Lógica y la Jurisprudencia.

Este Modelo de Toulmin, considerado con el tiempo un esquema ya clásico argumentativo, ha sido discutido por Jean-Michel Adam en “Un enfoque textual sobre la argumentación: ‘esquema’, secuencia y frase periódica” (en Doury y Moirand, 2008),

303

donde lo reconstruye ofreciendo un espacio fundamental a la CONTRA-ARGUMENTACIÓN (las refutaciones del Debate de Competición).

A Stephen Toulmin cabe considerarlo más bien como un epistemólogo que al ensayar su tesis central del contraste entre los estándares y los valores del RAZONAMIENTO **práctico** y los criterios formales y abstractos basados en la Lógica Matemática contribuyó de una forma importante a la rehabilitación de la Retórica en el siglo XX y esperemos que a una iluminación del Debate de Competición en el XXI. Y si bien Perelman tan solo tenía vecindad con la Filosofía Analítica, este pensador se instaura plenamente dentro de esta manera de concebir la Filosofía, aunque produciendo tesis controvertidas según el parecer inicial de los miembros más ortodoxos de este movimiento filosófico, el más entrelazado y vinculado con la Lingüística. Lo que le interesó a Toulmin estudiar es comprobar hasta qué punto puede haber convergencia práctica entre el análisis de la Lógica Teórica y la *crítica racional* (UA: 24); y en esto es en lo que consiste debatir: en ejercitar la crítica racional en público sobre una proposición interesante. Para nosotros, las proposiciones de Stephen Toulmin nos parecen realmente esclarecedoras.

Cerramos con una consideración práctica: el equipo de 2º de Bachillerato del Sek-Alborán que logró meterse en la semifinal del torneo universitario ‘Séneca’ de noviembre de 2015, en Córdoba, se apoyó en el Modelo de Toulmin a la hora de afrontar sus estrategias. Veamos su enfoque. El tema sobre el que debatir era si fue legítimo el asesinato de Julio César.

“Postura A Favor de que FUE LEGÍTIMO EL ASESINATO DE JULIO CÉSAR:

Matización inicial: Repárese en que es una pregunta distinta (1) ‘¿Fue legítimo el asesinato de Julio César?’ que (2) ‘¿Es legítimo el asesinato de personas como Julio César?’, y que (3) ‘¿Nosotros, en el siglo I antes de nuestra era, consideraríamos legítimo el asesinato de Julio César?’

Cuando el debatiente se informa de las circunstancias sociohistóricas de la época y de la trayectoria de Julio César puede llegar a albergar la siguiente idea: SALVAR LA REPÚBLICA IMPLICABA ASESINAR A CÉSAR.

Si jugamos con los conceptos de ‘República’ y ‘tiranía’ como dos imágenes mentales podemos establecer la siguiente equivalencia: República = progreso social, y tiranía = retroceso social. Lo que nos lleva al siguiente razonamiento:

- (1) Si la República es un fenómeno social positivo, al punto de que
- (2) debilitar / suprimir la República es algo negativo, entonces,
- (3) suprimir a quien quiere suprimir la República es positivo para la mentalidad de un romano del -44.

La lectura de libros como Alejandro y César de Plutarco, Julio César de Luciano Canfora y Julio César, el hombre que pudo reinar de Juan Eslava nos aporta datos como la falta de escrúpulos de César, sus reivindicaciones, su aspiración constante a la tiranía desde su adolescencia, su introducción en el pueblo libre el hábito de la servidumbre, su hacer cualquier cosa para ascender; a partir de todo esto emerge un primer argumento: (1) SIEMPRE APUNTÓ MANERAS DICTATORIALES.

De los datos de que se considerase ya en su época un crimen inhumano la hecatombe de un millón de masacrados y otro millón de prisioneros solo en las Galias, la condena moral

que despertó en Plinio el crimen cesariano en cuanto ofensa a la humanidad, así como su falta de clemencia ante los romanos de Córdoba, emerge el segundo argumento: (2) CÉSAR GENOCIDA.

De datos como la lista de prevaricaciones que se encuentra tanto en Suetonio, como en Plutarco y Apiano, el juicio de “iure caesus” (asesinado con todo derecho) por el abuso de “dominatio”, el hecho de que los cesaricidas se hacían llamar liberadores, emerge el tercer argumento: (3) ERA NORMAL FRENAR AL QUE SE SOBREPASABA.

Las garantías que nos permiten inferir estas tres afirmaciones a partir de varias evidencias (extraídas en su mayor parte del libro de Canfora, uno de los grandes especialistas en Historia Antigua) son PLUTARCO / SUETONIO / PLINIO EL VIEJO. Y el respaldo de que dichos autores son fuente de la Ciencia Histórica proviene de la Enciclopedia Británica, ampliamente reconocida como una enciclopedia erudita por sus artículos precisos, fiables y bien redactados.

Así pues, estas tres afirmaciones inferidas de unas evidencias garantizadas por un respaldo académico serio nos permiten sostener con una probabilidad alta de certidumbre que fue legítimo el asesinato de Julio César.”

Un ejemplo de tener en cuenta la Condición de Excepción de Toulmin como estrategia a la hora de preparar un dossier lo tenemos en el enfoque del Sek-Alborán para el tema del torneo ‘Jóvenes Promesas Andalucía’ de abril 2016 en Sevilla ‘¿Son los Objetivos de Desarrollo Sostenible un reto alcanzable?’. Nuestra línea argumental era:

Se alcanzarán los ODS porque es posible y existe la voluntad para lograrlo; ya que nuestra naturaleza humana descansa en la cooperación social. La Condición de Excepción vendría por el hecho de que si el ser humano fuese malo por naturaleza los ODS no se cumplirían. Y a continuación se reta al equipo contrario a que demuestre que el ser humano es malo por naturaleza. (Evidentemente, teniendo una contestación preparada [a partir de factores sociobiológicos que apuntan al carácter cooperativo de nuestra especie], aunque, por regla general, la gente no pasa de que el humano es malo porque Hobbes lo dijo [cuando la supuesta maldad humana vendría por ciertos rasgos, no porque Hobbes lo dijese].)

Existen varias maneras de debatir, y consideramos que todas son válidas si consiguen convencer al jurado; el Modelo de Toulmin completado con las contra-refutaciones propuestas por Jean-Michel Adam, supone un esquema argumentativo que aporta luz al mundo del Debate por la conexión que establece entre los hechos y la aserción conclusiva inferida con garantía y respaldo, incorporando así fuerza persuasiva.

3.5. RETÓRICA INTENCIONAL

El siguiente hito en la recuperación de la Retórica, esta vez desde la *Semántica Pragmática*, es el texto de 1983 La argumentación en la lengua, una obra ya clásica que en su momento aportó un planteamiento en construcción totalmente innovador. Si tuviésemos que sintetizar la Teoría de la Argumentación en su versión de Anscombe y Ducrot nos quedaríamos con la siguiente tesis: el valor principal del lenguaje radica en su capacidad argumentativa, entendiendo por ‘argumentar’ no ya ‘demostrar razonando en favor de una aserción’ (como se sostenía en la Retórica Clásica o incluso actualmente en la Lógica Formal) sino ‘hacer admitir un razonamiento (sea lógico o no) para poder llegar a una conclusión que sea aceptable por el destinatario de la enunciación’. En el Debate de Competición no se trata de exhibir un encadenamiento formal sin fisuras; Kurt Gödel (para algunos el más grande lógico del siglo XX) posiblemente no ganaría hoy en día ningún debate (de seguir el mismo estilo que en sus conferencias académicas). Y en un encuentro de debate actual el destinatario de las enunciaciones no sería tanto el otro equipo, cuanto el jurado (y, por extensión, el público); al equipo rival nunca le vas a convencer (pues se supone que se han preparado adecuadamente el tema y tendrán cosas que contradecirte y refutarte), tu objetivo es que los jueces lleguen a tu conclusión y no a la del equipo contrario. En la Semántica integradora de elementos pragmáticos se afirma que es el propio discurso el que genera la interpretación argumentativa; es decir, son los propios debatientes los que con sus actuaciones (con sus mecanismos lingüísticos / no verbales / objetuales) quienes deben propiciar que el jurado *lea* la cuestión sobre la que se debate en una dirección determinada (su propia postura).

La Semántica Pragmática alcanza un punto controvertido cuando defiende la Tesis de la Argumentatividad Radical: TODO ES ARGUMENTACIÓN. Este *argumentismo fuerte* lo que viene a decirnos es que ni siquiera hay un componente informativo en el fenómeno de la significación de una frase; lo que se da son usos pseudoinformativos de las frases que derivan de un componente puramente argumentativo larvado. Anscombe y Ducrot (1994: 213 - 214) reconocen que esto supone llevar el razonamiento de que son los operadores argumentativos los que introducen argumentatividad en la estructura semántica de las frases hasta el límite.

Discutir lo anterior nos apartaría de nuestro objetivo, de ahí que ahora nos limitemos a retener que las acciones de los oradores no pueden ir encaminadas a informar a su audiencia sino en ir construyendo con distintos marcadores argumentativos un sentido discursivo de tal forma que al final sea admitido como el que ha dado en la tecla de la cuestión a tratar, no el que ha informado más y mejor sino el que en un momento dado ha conseguido hacer “clic” en el cerebro de los jueces; que se sientan convencidos, no informados. Una consecuencia colateral de la Teoría de la Argumentación bajo la fórmula de Anscombe y Ducrot es la ruptura de la equivalencia entre *comunicación* y *argumentación*, pues toda colaboración comunicativa no tiene por qué llevar emparejada la voluntad de influir en el receptor; la conclusión de este enfoque sería que todo análisis lingüístico (ya sea de aspectos claramente argumentativos como los discursivos, o de aspectos gramaticales o de elección léxica) en el fondo lo que encuentra es el plano argumentativo. Lo que queremos retener nosotros con la tesis ‘comunicar \neq argumentar’ es desplazar la asociación que se ha hecho en España entre algunos expertos en Debate de Competición de que el Debate de Competición cae bajo el paradigma de la comunicación, cuando caería más bien bajo el paradigma de la argumentación: eso sí, de

una argumentación que se pretende comunicar de una forma persuasiva. Claro que lo comunicativo juega una función muy importante en una competición, pero repárese en que en un encuentro de debate con quien estás interactuando mayoritariamente es con el equipo contrario, aunque sabiendo de antemano que no les vas a cambiar de parecer, es al jurado a quien vas a intentar convencer de que has ganado; ni siquiera hace falta haber ganado de hecho el debate, tan solo tienes que conseguir que sientan que tu equipo ha ganado el debate. En tal caso, en un debate siempre se está argumentando (porque en todo momento se está intentando persuadir a la audiencia – sobre todo a los jueces, pero también al público -), y no siempre estás comunicando verbalmente - transmitiendo un contenido lingüístico a otros – (como cuando guardas silencio o subes o bajas la velocidad y el volumen de tu voz o te intercambias notas con tus compañeros para exhibir compenetración y trabajo en equipo [pudiendo ser las notas simples garabatos o frases intrascendentes ajenas al encuentro, simplemente escritas para causar cierta sensación en el jurado] o bajas el brazo rehusando hacer tu tercera pregunta a un orador que ya le has formulado dos preguntas demoledoras y has conseguido desconcertarle, cuando con una tercera pregunta más en ese punto débil descubierto lo tumbarías dialéctica y psicológicamente [evidentemente para no dar la sensación ante el jurado de que eres un debatiente excesivamente duro, {algo que no te interesa, pues la psicología humana presente en los jueces tiende a sentir consideración por el más débil}] y dar la sensación en cambio de que has empatizado en cierta manera con el adversario y que no quieres hundirle, sino ganarle pero en buena lid [algo que te será positivo de cara a tu imagen ante el jurado]). Con todo, situaciones como las de la lista anterior serían ejemplos de sutil comunicación no verbal destinada a los jueces (para que llegue a ellos con disimulo). Con lo anterior no queremos dar la impresión de que renegamos del papel de lo comunicativo en el Debate de Competición; de hecho, le concedemos tanta importancia que nos

queremos centrar en las estrategias argumentativas, persuasivas y también comunicativas en el Debate de Competición; tan solo nos posicionamos en el sentido de que la transmisión de información no tiene la prioridad en las competiciones debatísticas, actividad donde no se deja de argumentar.

Recapitulemos: la obra La argumentación en la lengua nos sirve para no privilegiar lo comunicativo sobre lo argumentativo, ubicándonos nosotros en la triple tesis de que (1) la Retórica en cuanto área de conocimiento es el estudio del entrelazamiento de las estrategias discursivas; (2) la retórica en cuanto praxis es el ejercicio simultáneo de estrategias argumentativas / persuasivas / comunicativas de cara a construir un discurso; y (3) el Debate de Competición (tanto en su modalidad académica o parlamentaria, como en otras variantes) es un deporte educativo para cuyo desarrollo precisa del entrelazamiento de recursos, operaciones y maniobras tanto argumentativas, como persuasivas y comunicativas, esto es, retóricas.

La Teoría de la Argumentación conjunta de Jean-Claude Anscombe y Oswald Ducrot se denomina ‘Teoría de los Topoi’, porque postula que la significación de la frase está formada por un conjunto de instrucciones que señalan las operaciones que proporcionan el sentido en función de la dinámica del discurso – los TOPOI -. Esta propuesta teórica (de marcado carácter subjetivo) nace tomando por enemigo intelectual la concepción representacionista de la lengua. Frente a la concepción tradicional de que hay argumentación cuando en un discurso un segmento discursivo justifica cierta conclusión, Anscombe y Ducrot lanzan la original hipótesis de que LA ARGUMENTACIÓN ESTÁ INSCRITA EN LA MISMA LENGUA (de ahí el título de la obra): la significación de la frase contiene instrucciones que conllevan constricciones. Anscombe y Ducrot evolucionaron desde una concepción de la argumentación como

concatenación de dos segmentos de discurso a la idea de que el topos garantiza el trayecto argumentativo desde el argumento a la conclusión; y esto último no ya al nivel de los enunciados sino de los enunciadores; así pues, el ACTO de *argumentar* queda ahora definido por el topos que el enunciador convoque con determinada fuerza para cierta conclusión. Bajo este nuevo prisma, en un encadenamiento argumentativo la determinación semántica entre argumento y conclusión es bidireccional (cualquier elemento puede determinar al otro); residiendo el sentido de un fragmento discursivo en su *orientación*. Mientras se va encadenando el argumento (y con independencia de la intención de persuasión) se va construyendo una representación del referente, por lo que acontece una *aprehensión argumentativa*. Esto es posible porque bajo las palabras se encuentran esquema de *guiones*. (Tordesillas, 1994: 15, 17, 18 - 20.)

Los primeros escritos que luego formarían parte de La argumentación en la lengua (a partir de ahora 'AL') datan de 1975; una obra en constante evolución, como lo atestigua el hecho de que su segunda edición de 1988 contiene varias modificaciones respecto a la primera de 1983 (mayores que lo que suele ser normal en una simple tarea de revisión estilística); esto hecho nos informa de la constante reflexión de Jean-Claude Anscrombe y Oswald Ducrot y de la complejidad de su objeto de estudio. La principal consecuencia de este pensamiento en marcha es que la Teoría de los Topoi en la primera edición estaba solo insinuada y ya en la segunda plenamente formulada.

Dejemos aparecer fragmentos de estos semánticos pragmatistas para apreciar su punto de vista:

“La descripción semántica de un enunciado no puede reducirse, en cualquier nivel, a una semántica informativa (la de Morris), sino que debe contener, desde el principio, indicaciones sobre el empleo eventual de este enunciado para apoyar tal o cual tipo de conclusión.” (AL: 44.)

Así pues, en cualquier momento de un debate, según qué enunciado estemos empleando nos estaremos acercando o alejando de la conclusión a la que queremos que se adhieran los jueces, pues no todos tienen la misma fuerza argumentativa; es más, en el transcurso del encuentro podemos llegar a decir (por error) o reconocer cosas que apunten más bien a la conclusión del equipo contrario. No cabe entender un enunciado solamente como una representación informativa del mundo; muchos introductores novatos cometen el error de hablar como en una presentación individual de un tema ante la clase, nos informan de algo, pero no eligen las expresiones ni los tonos de voz ni los recursos extralingüísticos adecuados que nos conduzcan a la conclusión que les interesa.

“Hay dos predicados fundamentales que explicar: ‘utilizar el enunciado A en favor de la conclusión C (= dar a A la orientación argumentativa C)’, y ‘considerar A más eficaz que B (= un argumento más fuerte que B) en favor de C’. [...] El paso de A a C debe hacerse en virtud de reglas, de principios que el destinatario tiene (o se supone que tiene) por válidos. [...] Argumentar para C por medio de A (emplear A *en favor de* la conclusión C), es, para nosotros, ‘representar A como si tuviera que llevar al destinatario a concluir C’. ‘dar A como una razón para creer C’. [...] ‘Considerar A como un argumento más fuerte que B en favor de C’. Su definición será: ‘pensar que si alguien utiliza B en favor de C,

debe considerar A utilizable para C, pero puede utilizar A sin considerar por ello utilizable B'." ('AL': 45 – 46, 50.)

El debatiente debe seleccionar entre el conjunto cognoscitivo que ha fabricado en la fase preparatoria del torneo aquellas contribuciones (lingüísticas / no verbales / objetuales) que mejor conduzca a un escuchante competente (esto es, supuestamente conocedor de las ideas básicas y peculiaridades que están en juego en un determinado tema) hacia su conclusión en vez de a la del contrario; debe proferir los enunciados que contengan la más adecuada *orientación argumentativa* para sus fines. Orientación que puede cambiar de un encuentro a otro defendiendo la misma postura. En el mundo del Debate considerar A como un argumento más fuerte que B en favor de C no implica necesariamente la utilización de A en favor de C, pues bien pudiera ocurrir que si tanta fuerza tiene A se reserve para la final del torneo, utilizándose mientras tanto B o incluso D si no queremos repetir ante la misma audiencia.

Por lo que vamos dejando aparecer parece claro que para Anscombe y Ducrot (sumándonos nosotros a su consideración), “pretender orientar la secuencia de un diálogo es parte constituyente del sentido de un enunciado” ('AL': 48).

He aquí la dificultad del Debate de Competición: no solo hay que guiar el diálogo con el otro equipo hacia nuestra postura sino evitar que el equipo contrario se salga con la suya en esta misma intención; en este aspecto es donde más semejanza hay con el juego del ajedrez. El Debate de Competición no consiste tanto en una lucha dialéctica (como muchas veces se dice) sino marcadamente estratégica; de ahí que prefiramos denominar a sus practicantes más como ‘debatientes’ que como ‘oradores’, pues debatir en competición académica es mucho más que hablar.

“Para nosotros, es un rasgo **constitutivo** de numerosos enunciados, el que no se los pueda emplear sin pretender orientar al interlocutor hacia un tipo de conclusión (por el hecho de que se excluye un tipo de conclusión).” (‘AL’: 48.)

He ahí el drama de cometer un error en un encuentro competitivo, que podemos decir algo que oriente nuestro segmento discursivo hacia una conclusión no deseada por nosotros.

“La estructura gramatical de la lengua distingue entre argumento posible y argumento decisivo. Otra razón para no utilizar un enunciado, al tiempo que se lo considera posible, reside en que se estime que sea discutible o falso.” (‘AL’: 49.)

Corresponderá a la fase preparatoria de un torneo la selección entre un abanico de argumentos posibles solamente aquellos que se consideren **decisivos**; esto es, susceptibles de defensa ante buenas refutaciones. Asimismo, será tarea del equipo en plena competición detectar los fallos en la línea argumental contraria en base a hacer ver su incoherencia o su falsedad o su intrascendencia o cuando menos que son discutibles. Función importante de cada concludor será convencer al jurado de que los argumentos del otro equipo han sido meramente posibilidades, en cambio los propios resultaron a la postre decisivos para comprender el cariz de lo que se estaba debatiendo.

El esfuerzo aclaratorio de Anscombe y Ducrot sería un caso de *Retórica Integrada*, aquella que no solo tiene en cuenta el plano informativo sino también el semántico e incluso el circunstancial, pues conciben la enunciación como un fenómeno histórico susceptible de descripción semántica a partir del análisis de las relaciones argumentativas que establecen los locutores al hablar cuando asocian una significación a toda enunciación proferida en su presencia; estos autores son conscientes de la especificidad de que su pragmática, al punto que prefieren ubicarla bajo el rótulo *Pragmática Integrada*: estudio de las leyes discursivas – las máximas conversacionales de la que nos habla el pensador filosófico analítico H. P. Grice -, en cuanto leyes que dan cuenta de las propiedades semánticas de las enunciaciones que no pueden comprenderse apelando a la determinación de las condiciones de verdad de los enunciados (‘AL’: 55 – 57, 76). Se sitúan, de esta manera, en un espacio intelectual distinto al de la lógica de la verdad. De ahí que opten por sustituir la relación de *implicación* (demasiado vinculada a la actividad del razonamiento) por la de *argumentación* a la hora de describir hechos generales de lengua (‘AL’: 76).

Un resultado interesante (en general y para nuestros intereses) de esta Pragmática Integrada es la tesis de la existencia en la significación de *instrucciones argumentativas* ('AL': 114). En un debate, en todo lo que se dice, en las formas en que se dice lo que se dice, en los objetos que se muestran, en las preguntas que se formulan y en general en todo lo que se hace reside unas instrucciones de cómo interpretar nuestro decir / hacer: todo apunta a que el escuchante evaluador se vea inclinado a observar la proposición sobre la que se debate bajo nuestra postura. Lo que acabamos de señalar también puede leerse en el siguiente fragmento:

“La utilización de un enunciado tiene un objetivo al menos tan esencial como informar sobre la realización de sus condiciones de verdad, y este objetivo es orientar al destinatario hacia ciertas conclusiones alejándolo de otras. Esta orientación, según nosotros, está inscrita en la estructura lingüística subyacente.” ('AL': 159.)

El debatiente orienta a los jueces hacia sus propias conclusiones, alejándoles de las del equipo contrario, a través de unas contribuciones que adecuadamente estructuradas previamente y expuestas en el debate guiarán al auditorio.

Por lo que se ve estos semánticos pragmatistas en su investigación han adquirido un compromiso estructuralista (al que nos sumamos) en el sentido de no describir la LENGUA como un medio de dar informaciones sobre el mundo sino como un MEDIO de *construir* DISCURSOS ('AL': 193).

Anscombe y Ducrot reconocen que su propio estudio de la argumentación ha pasado por cuatro etapas (‘AL’: 194):

(1) *descriptivismo radical*: siguiendo la *Tradición Retórica* se establece una separación entre la lengua y el argumentar (en el sentido de que la estructura lingüística de un enunciado no guarda relación con su utilización argumentativa);

“si, en un discurso, un enunciado E favorece la conclusión C, es porque E señala un hecho F y porque, además, ciertas leyes reconocidas por los interlocutores autorizan a creer C desde el momento en que se tiene F” (‘AL’: 195);

por lo que lo decisivo será el estudio de los conectores entre enunciados;

(2) *descriptivismo presuposicional*: siguiendo la Filosofía del Lenguaje de la Filosofía Analítica se establece que la argumentación es exterior a la lengua y que explota ciertas propiedades semánticas fundamentales de los enunciados de la lengua;

“diremos que el valor semántico de las frases se distribuye en valor afirmado y en valor presupuesto; a raíz de lo cual, las informaciones del enunciado pueden igualmente estar afirmadas o presupuestas” (‘AL’: 200);

(3) Tesis de la Argumentación como un Constituyente de la Significación: se establece la existencia en la estructura misma de las frases de operadores propiamente argumentativos (sería la tesis de la primera edición de La argumentación en la lengua de 1983);

“al menos ciertas frases no solo pueden favorecer ciertas argumentaciones, sino que, además, deben proporcionar otras; las frases imponen que sus enunciados sean utilizados argumentativamente y que lo sean en una dirección determinada” (‘AL’: 206);

- (4) Tesis de la Argumentatividad Radical: se establece que los hechos descritos por las frases son la cristalización de movimientos argumentativos (sería la tesis de la segunda edición de La argumentación en la lengua de 1988);
- “el encadenamiento discursivo de un enunciado-argumento a un enunciado-conclusión se hace siempre por aplicación de principios generales que llamamos TOPOI” (‘AL’: 207).

A la luz de esta evolución en la Semántica Pragmática practicada por Anscombe y Ducrot un concludor debidamente adiestrado podría desempeñar su función conclusora (respecto a lo desarrollado por su propio equipo) de cuatro maneras distintas:

- (1) explicando cómo se ha ido conectando un argumento con otro hasta llegar a una conclusión, (que es lo que, de hecho, se suele hacer);
- (2) analizando lo que se afirma y lo que se presupone;
- (3) explicando cómo los operadores argumentativos de lo dicho nos conducen en cierta dirección: dejar claro cómo dichos operadores han introducido argumentatividad en la estructura semántica de las frases y desde aquí al discurso entero, explicitando a su vez las posibles frases desprovistas de valor argumentativo del equipo contrario; y,
- (4) explicitando los “topoi” del encadenamiento discursivo (pues estos elementos constituyen la significación de los predicados).

La explicación de Anscombe y Ducrot de su última posición es la siguiente:

“Si de un enunciado A se concluye un enunciado B, no es porque A señale un hecho F, B un hecho G, ni porque la existencia de F haga que G sea inevitable; sino es porque A presenta F de tal modo que convierte en legítima la aplicación de un TOPOS (o de una cadena de TOPOI) que conduce a un enunciado B en donde se puede ver una envoltura lingüística de G. Para nosotros, la significación de una frase es el conjunto de los topoi cuya aplicación la frase autoriza en el momento que es enunciada. [...] El valor semántico de las frases está en permitir e imponer la adopción, de cara a los hechos, de puntos de vista argumentativos.” (‘AL’: 207.)

Así pues, en una situación de debate, optar por enunciar una frase en vez de otra supone elegir la explotación, en ese momento concreto del encuentro, de ciertos topois frente a otros.

Pero ¿qué son los topoi? (de raigambre aristotélica); pues ‘topos’ hace referencia a ‘el GARANTE que autoriza el paso del segmento A – argumento – al segmento C – conclusión -’: el garante de los encadenamientos argumentativos (‘AL’: 217). A los topoi cabe atribuir tres características: son **CREENCIAS comunes / generales / graduales**. Es decir, forman parte del conocimiento presupuesto tanto del locutor como de su alocutor en cuanto soporte del discurso argumentativo, valen para una multitud de situaciones, y ponen en relación dos escalas. (‘AL’: 218.)

Así pues: “Si de un enunciado E1 se puede concluir un enunciado E2, es porque interviene un tercer término, un TOPOS, que permite crear un nexo entre esos dos enunciados.” (‘AL’: 237.)

Anscombe y Ducrot nos precisan que todos los individuos de una comunidad lingüística no tienen por qué coincidir en sus topoi, tampoco un mismo individuo utiliza siempre los mismos topoi (‘AL’: 209). Pero un equipo de Debate sí que debe compartir el mismo campo tópico.

La tesis que defienden estos semánticos pragmatistas (llevando el razonamiento hasta el límite) de que el aspecto informativo solo sería un subproducto de lo argumentativo - la base profunda de la que derivan los usos pseudoinformativos – (‘AL’: 214 – 215), la utilizamos nosotros para ilustrar que lo dicho en la introducción de un debate (aparentemente una secuencia informativa del estado actual de la cuestión del problema que se debate y de los conceptos-clave, así como un adelanto enunciativo de la propia línea argumental) en modo alguno es información sino ya argumentación (aunque con un tono más narrativo); es más, si el introductor simplemente nos ha informado, por muy soberbia que sea su dicción, habrá fracasado en su intervención (o en el parecer de Anscombe y Ducrot [pues llegan a decirnos que en el nivel de la frase nunca hay valores informativos] su argumentación habrá sido muy deficitaria). El debatiente introductor es un sujeto argumentador en toda regla. Aunque la fórmula habitual de abrir un debate es con una cita o contando una pequeña historia para ir poniendo al auditorio en situación últimamente algunos equipos optan por argumentar de forma contundente desde el primer momento; (una táctica aconsejable).

Esta Teoría de la Argumentación en la Lengua (en el parecer de Plantin en La argumentación) se ubica dentro de las coordenadas de la *Semántica Intencional* (de una intencionalidad lingüística, no psicológica), también en las de una Semántica del Discurso Ideal: intencional porque quien realiza un discurso parte de un postulado intencional que quiere orientar en cierta dirección discursiva determinada, por lo que comprender a un locutor equivale a captar sus intenciones, lo que pasa por prever cómo va a continuar su discurso; e ideal porque teoriza en basa a un interlocutor ideal que es capaz de pasar sin dudar al enunciado siguiente, por lo que en un discurso ideal monológico el sentido de un enunciado-argumento es dado por el enunciado-conclusión que le sigue (Plantin, 2011: 116 – 117).

Interesante e iluminador nos resulta el matiz introducido por Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide (2007: 11) a la hora de caracterizar la propuesta de Anscombe y Ducrot (de la naturaleza argumentativa de la lengua) de ampliar su tesis entendiéndola como la afirmación de *la argumentación en el lenguaje*, pues “lo argumentativo es una característica inherente al lenguaje mismo”:

“Y afirmamos esto porque el lenguaje se emplea para conseguir algo del otro, aunque solo sea para considerarse como un individuo con entidad social. Todo ser hablante pretende del otro que esté de acuerdo con él, o que acepte su discurso, aunque no su opinión, y si no se consigue, intenta imponerse. Este aspecto es intrínseco al acto de comunicar. Pero hemos de reconocer que existe un grado 0 de la argumentación: aquella que se da cuando la intención argumentativa no se marca. [...] pero que, por mor de la situación y de la interpretación que el oyente haga de los mismos [textos en los que lo argumentativo aparece en un grado neutro], situándolos en un marco argumentativo

pertinente y aplicándoles leyes de paso concretas, pueden cobrar un sentido argumentativo pleno.” (Fuentes y Alcaide, 2007: 11, 13.)

Trasladando la *Teoría **Argumentativa-Intencional** de la Significación de los Topoi* al Debate de Competición podemos decir que debatir en competición académica es, ante todo, aplicar al tema FORMAS **tópicas**: debatir no debería consistir en describir un razonamiento acerca de una proposición sino en construir una IMAGEN **tópica** de dicha proposición. Cada palabra empleada en el transcurso de un debate adquiere sentido por medio de su haz de topoi. Así pues, utilizar una expresión en vez de otra automáticamente activa ciertos topoi y desactiva otros. El Debate de Competición sería, entonces, de cara al lingüista, un campo de observación – un laboratorio - extraordinario en el que poder atestiguar que la LENGUA es fundamentalmente de naturaleza **graduable y dinámica**. Podría analizar cómo cada enunciado / gesto / objeto *orienta* al debatiente en una dirección discursiva determinada, cómo cada equipo procura comprender al otro (1) viendo lo que está queriendo decir – las INTENCIONES **expresadas lingüísticamente** - y (2) previendo la continuación del discurso – el itinerario que le resta para llegar a las conclusiones a las que apunta -, cómo cada enunciado / gesto / objeto ha sido emitido por una razón – prefigurar cierto contenido -, cómo el sentido de un enunciado es dado por el enunciado que le sigue, cómo refutar un argumento quiebra el hilo del discurso ideal que pretendía exponer el equipo refutado, cómo los dos equipos se entorpecen mutuamente en su afán de orientar el discurso hacia cierta conclusión, y cómo cada conclusión remite a las intenciones lingüísticas de su equipo enunciador. En definitiva, el Debate de Competición sería un género discursivo interactivo y ante terceros interesados, en el que la intencionalidad de convencer acerca de que es más razonable postular bien la posición favorable por parte de un equipo o bien la posición contraria por parte de otro equipo respecto a cierta

proposición propuesta por la organización de un torneo sería la causa final de lo enunciado. La actividad de *debatir* es coextensiva a la actividad de habla, y tan pronto como se habla, se *debate* (aunque no en un formato deportivo, evidentemente); nuestros discursos ciertamente son argumentativos, pero, sobre todo, son **debatísticos**, pues cuando hablamos bajo la intencionalidad persuasiva lo que queremos (en cuanto finalidad) no es tanto encadenar argumentos (que sería nuestro medio) como tener razón, ganar el debate que estemos manteniendo.

(No nos estamos comprometiendo con una tesis fuerte de que todo lenguaje es debate, pero sí con una versión más laxa de que todo discurso funciona como un debate; [presuponiendo que el universo discursivo no agota al lingüístico.])

3.6. LA TEORÍA DE LAS FALACIAS

Corresponde a Aristóteles el primer estudio occidental sobre las falacias - en el último libro del Organon, dedicado a la refutación de los sofismas -; (cabe subrayar el carácter pionero, sistematizador y fundante de Aristóteles para las distintas áreas de conocimiento que de una manera u otra son pertinentes para la comprensión del fenómeno del Debate de Competición: la Lógica / la Teoría de la Argumentación / la Tipología de las Pasiones / el Estudio de las Falacias, en sus textos Categorías, De la interpretación, Analíticos, Tópicos, Las Refutaciones Sofísticas). En la *Tradición Hindú* se desarrolló

una Ciencia Examinadora fundada en el razonamiento (tanto para los estudios escritos como para los certámenes orales), por lo que se vieron necesitados de someter a un examen sistemático los caminos del pensamiento, dado que algunos resultaban ser correctos, mientras que otros falsos; en este sentido emergió en el seno de la Filosofía Brahmánica la Escuela Nyâya de Gotama, que construyó un sistema de Teoría del Conocimiento, Lógica y Dialéctica que sirvió de modelo para posteriores investigaciones lógicas (Glasenapp, 1977: 27, 84, 85). En Japón también hubo una institución estudiosa del Pensamiento Lógico: la Escuela de Kyoto. En la Tradición Occidental la sistematicidad aristotélica sobre las falacias fue continuada y completada por la Escolástica Medieval Cristiana – de ahí la proliferación de nombres latinos en las falacias –, especialmente en los siglos XII y XIII, destacando la figura de Pedro Hispano, también la de Ramon Llull. El siguiente avance significativo correspondería a un pensador filosófico injustamente ignorado por la Historia de la Filosofía, y eso que se le puede considerar un pionero de la Tradición Analítica, el británico Alfred Sidgwick, asimismo pionero de la Lógica Informal y precursor del *pragmatismo* (por su tesis de que la verdad de una proposición se corresponde con sus resultados), quien dirigió su esfuerzo intelectual contra la idea del razonamiento lógico formal como el únicamente válido, de ahí que estudiase el razonamiento en su uso práctico, percatándose de las malas aplicaciones, al punto de que dedicó en 1883 un volumen exclusivamente a las falacias – de hecho, la primera monografía sobre esta cuestión -: Falacias. Una visión de la Lógica desde el punto de vista práctico, un libro histórico sobre los errores argumentativos (Ferrater Mora, 1991: 2018). Tras este desarrollo, quien finalmente contribuye a que se constituya una disciplina bajo la denominación ‘Teoría de Falacias’ es el australiano Charles Leonard Hamblin, quien en 1970 con su obra Falacias funda el Estudio Dialéctico de las Falacias en cuanto área de conocimiento centrada en las construcciones falaces

acontecidas en los diálogos. La primera monografía en español no surge hasta 2011, mérito de la pensadora filosófica Montserrat Bordes Solanas, quien con Las trampas de Circe: falacias lógicas y argumentación informal elabora la taxonomía de falacias más rigurosa hasta la fecha.

Podemos convenir en considerar ‘falacia’ a ‘un razonamiento que pareciendo razonable no lo es’; esto es, si un argumento sería una invitación a inferir, una falacia sería una invitación a inferir de forma no razonable simulando razonabilidad (no razonable para el destinatario atento y competente retóricamente, aunque tomada por razonable por el destinatario crédulo y acrítico – y ese era el propósito del argumentador falaz: conseguir la adhesión de los no duchos en destrezas retóricas -). La mera existencia de falacias (aparte de la invalidez formal, la falsedad y otras prácticas criticables o censurables) hace necesaria la figura del transductor retórico que analice para los demás los intercambios comunicativos relevantes socialmente. Para fijar una definición precisa de ‘falacia’ nos servimos del resultado al que llega Montserrat Bordes en Las trampas de Circe: ‘falacia’ = ‘argumento no razonable o racionalmente no convincente, es decir, que, aunque pueda ser válido, contiene un error inferencial por violar uno o más criterios de buena argumentación’ (Bordes, 2011: 137); siendo ‘argumento razonable’ = ‘argumento racionalmente persuasivo – que debería convencer a una persona que lo evaluara racionalmente -’ (Bordes, 2011: 51), y ‘criterios de buena argumentación’ = ‘criterio de calidad / criterio de relevancia / criterio de suficiencia’ (Bordes, 2011: 124). Queda claro, pues, que para producir un argumento falaz hay que violar algún criterio de buena argumentación con el resultado de que el argumento no sea razonable, aunque lo simule. En una línea similar Luis Vega (en la entrada ‘falacia’ del Compendio de lógica, argumentación y retórica) desarrolla las tres condiciones del argumentar – (1) valor / (2)

inteligibilidad / (3) verdad. La conjetura de Luis Vega (2012: 250 - 251) es que todas las faltas indirectas en un argumento bien por falta de valor o de comprensión – esto es, bien que el acto argumentativo no guarde relación con el problema en cuestión o bien que no sea inteligible -, y solo algunas faltas directas en un argumento por falta de verdad – como cuando se carece de apoyos epistémicos internos y externos -, producen falacias.

La Perspectiva Pragmadialéctica de Eemeren y Grootendorst (2011: 17) no concibe las falacias como apariencias fallidas de argumentos, sino como “movimientos de la discusión que obstruyen o impiden la resolución de la diferencia de opinión”.

La Taxonomía de Falacias que diseña Montserrat Bordes (en los capítulos del quinto al octavo de Las trampas de Circe) basándose en la violación de criterios de buena argumentación es la siguiente.

FALACIAS LÓGICAS:

(A) FALACIAS **formales**:

- (A1) del condicional;
- (A2) de la disyunción;
- (A3) “ad logicam” silogísticas; y,
- (A4) del hombre enmascarado;

(B) FALACIAS **informales**:

- (B1) contra el criterio de claridad:

(B1a) ambigüedad:

(B1a1) equivocidad; y,

(B1a2) anfibología;

(B1b) vaguedad;

(B1c) sobre el alcance del cuantificador y falacias modales; y,

(B1d) “obscurum per obscuris”;

(B2) contra el criterio de relevancia:

(B2a) por omisión:

(B2a1) del testafarro;

(B2a2) falso dilema:

(B2a2a) blanco-o-negro; y,

(B2a2b) perfeccionista;

(B2a3) sesgo confirmacional; y,

(B2a4) datos anecdóticos;

(B2b) por intrusión pistas falsas:

(B2b1) genética;

(B2b2) “ad hominem”; y,

(B2b3) “ad consequentiam”

(B2c) por vacuidad:

(B2c1) falacia de la pregunta compleja;

(B2c2) falacia por inconsistencia;

(B2c3) falacia por círculo vicioso / “ad lapidem” / lenguaje emotivo /

definición persuasiva; “ad nauseam”, y,

(B2c4) naturalista;

(B3) contra el criterio de suficiencia:

(B3a) falacias causales;

(B3b) falacias de la inducción;

(B3c) falacias estadísticas; y,

(B3d) falacia “ad ignorantiam”.

3.7. EL PENSAMIENTO CRÍTICO

La (vertiente o al menos) equivalencia estadounidense de la concepción analítica de la Filosofía (ampliamente considerada) – la *Tradición Pragmática* – tiene en John Dewey (en la primera mitad del siglo XX) a un pensador filosófico especialmente preocupado por la reforma general de la sociedad, actitud que concreta (entre otras operaciones) en investigaciones en Teoría Lógica (para una Epistemología Dialógica) y en Teoría de la Educación: de cara a la reconstrucción del conocimiento desde la experiencia y postulando la educación progresiva, líneas que confluyen en una lógica experiencial contextualizada que ejerce de Teoría de la Investigación - el pensar emerge interrogando a una situación que se nos presenta como cuestionable; esta base epistemológica tendrá un corolario ético y otro didáctico (ambos dos entrelazados), a saber (1) aprendamos el sentido de lo que hacemos y (2) crezcamos a través de la reconstrucción continua de la experiencia -. Todo esto se condensaría teleológicamente en que el objetivo de la Educación es funcional: lograr y desempeñar una *crítica inteligente* que vaya reorganizando continuamente (todo aquello que se comunica en una sociedad) de transformación en transformación (Pérez de Tudela, 1988: 157 – 202). Bajo este paradigma (conocido en su época bajo el rótulo de ‘pragmatismo instrumentalista’) es normal que concibiese Dewey la Filosofía como *Crítica de la Crítica*. Pues bien, cuando en los años sesenta y setenta del siglo XX apareció entre algunos universitarios estadounidenses la demanda de una formación menos abstracta y más concreta, la petición fue satisfecha por parte de cierto profesorado directamente inspirado en Dewey por una propuesta educativa que denominaron “Critical Thinking”. Este rótulo ha hecho fortuna en la comunidad hispanohablante como ‘Pensamiento Crítico’, desafortunadamente, pues

el pensar evaluador forma parte de la Tradición Filosófica desde sus orígenes. Luis Vega (2012: 448) propone como denominaciones alternativas ‘razonamiento crítico’ o ‘arte de pensar (del modo debido)’. Se trataría de un programa de estudios destinado a un curso de implantación tanto universitaria como preuniversitaria centrado en (1) cuestiones lógicas del lenguaje pero de índole más práctica, afectiva y descriptiva que teórica, formal y normativa, (2) habilidades analíticas, investigadoras, sintéticas, argumentativas, comparativas, críticas, inferenciales, (3) estrategias discursivas – de cara a organizar las secuencias de un discurso -, y, (4) disposiciones metacognoscitivas – con vistas a la dirección evaluativa de ciertos contenidos (en función de un dominio temático) expresados a través de ciertas destrezas y coordinados de forma estratégica – (Vega, 2012: 449). El Programa del Diploma del Bachillerato Internacional cuenta como materia obligatoria común una disciplina similar denominada ‘Teoría del Conocimiento’, que tiene su razón de ser en desarrollar en el alumnado un pensar razonado en torno a los prejuicios existentes en las distintas disciplinas académicas y en la toma de conciencia del entrelazamiento de las áreas y formas de conocimiento entre sí, que le lleve a adquirir la capacidad suficiente como para construir discursos tanto orales como escritos que sepan dar cuenta de las cuestiones de conocimiento que nos rodean. Una denominación que proponemos para los programas educativos enfocados a entrenar estrategias argumentativas, persuasivas y comunicativas es el de *Tecnología del Pensar Eficiente*, y la metodología idónea que proponemos para el logro de discursos coherentes, adecuadamente justificados, pertinentes y profundos, a la par que claros, precisos, lúcidos y perspicuos, y a ser posible elegantes, es, evidentemente, el Debate de Competición. (Por nuestra parte, el manual de Pensamiento Crítico que nos serviremos en la segunda parte de esta disertación para explicitar estrategias discursivas será Las claves de la argumentación (de 1987) de Anthony Weston, todo un clásico en este campo.)

Un debatiente adiestrado en Pensamiento Crítico sabrá obtener información, construir un discurso y expresarlo eficazmente, a la par que estar atento de cara a detectar falacias en el equipo contrario.

3.8. LÓGICA INFORMAL

‘Teoría de Falacias’, ‘Pensamiento Crítico’ y ‘Lógica Informal’ constituyen tres clases lógicas con intersecciones de difícil delimitación. La Lógica Informal comparte el mismo contexto sociocultural de emergencia que el Pensamiento Crítico: cierto ambiente estudiantil estadounidense de finales de los sesenta del siglo XX disconforme con y preocupado por la política de su tiempo sentía que la Lógica Simbólica que aprendían no podía dar respuesta a los problemas vitales que tenían, por lo que pedían herramientas académicas para razonar de forma práctica los temas de su tiempo; así surgió en los setenta una disciplina especialmente diseñada para el aprendizaje de habilidades argumentativas que vino a denominarse ‘Lógica Informal’, (rótulo tampoco muy acertado, pues es difícil concebir una materia que siendo lógica no sea también formal). El calificativo ‘informal’ hacía referencia a un deslizamiento desde modelos de tono matemático hacia procedimientos no (o no tan) deductivistas, formalistas, probatorios y monológicos de análisis de argumentos de cara a examinar discursos cotidianos (antes que textos en cuanto concatenación de asertos relacionados por la consecuencia lógica). La Lógica Informal sería informal en cuanto sus operaciones no formalizan el objeto de

su evaluación – la argumentación común -, no porque su interpretación sea informe; ciertamente, la Lógica Informal presta especial atención a las formas argumentativas, pues dichas estructuras constituyen la arquitectura de esquemas argumentativos que incluyen directrices pragmáticas. Tras estas matizaciones se puede establecer el contorno de la ‘Lógica Informal’ como ‘área de conocimiento de filiación lógica perteneciente al vasto campo de los estudios sobre la argumentación cuyo cometido consiste en analizar y evaluar el uso argumentativo del lenguaje en el discurso usual sobre el mundo circundante’. Su tono sería procesualista, intencionalista, contextualista, dialógico; su temática, los actos de habla; y sus tareas, (primero) identificar argumentos para (a continuación) examinar premisas (si están acreditadas o no) y nexos inferenciales (su índole y fuerza), así como detectar falacias. Los últimos desarrollos de la Lógica Informal la han llevado a contemplar aspectos especialmente interesantes para el campo del Debate de Competición, como son la lenta inclusión de elementos no lógicos (lo que ha favorecido un enfoque menos rígido hacia los estados afectivos, [como la Teoría de la Argumentación Coalescente – 1997 – de Michael A. Gilbert]) y las distintas variedades de la argumentación en su modo visual. La confluencia de la Lógica Informal con el Pensamiento Crítico estaría en la atención al razonamiento y la diferencia radicaría en que esta disciplina presenta un tono claramente pedagógico, lo que le lleva a atender también otra serie de elementos formativos, como la investigación y la expresividad. Mientras que los intereses del Pensamiento Crítico serían prácticos (de cara a aprender a construir buenos argumentos y a expresarlos de forma eficaz), los intereses de la Lógica Informal serían más bien de índole analítico-estructural, epistémica y normativa. (Vega, 2012: 308 – 313; Bordes, 2011: 62.)

Un equipo de debatientes con competencia en Lógica Informal estaría en disposición de emitir un juicio acerca de los dos discursos que se van construyendo en un encuentro a partir de (1) determinar la naturaleza de la línea argumental del equipo contrario a partir de la evaluación de sus estructuras discursivas, tarea que requiere previamente la identificación de componentes estructurales y sus conexiones inferenciales; y, (2) exponer cómo su propia línea argumental ha satisfecho los criterios de calidad argumentativa (respecto a la corrección, bondad y fuerza de su argumentación, [en el sentido de que se han acreditado las razones aducidas, se han explicado las inferencias producidas y se han cumplido los compromisos adquiridos de dar debida respuesta tanto a la pregunta planteada como a las objeciones de sus oponentes]). En la acción de un debatiente lógico-informal se dará la *coalescencia* de razonamientos / perspectivas / estados doxásticos / estados conativos / estados intencionales / estados afectivos / estados intuitivos / componentes corporales / elementos visuales – tales como gráficas o composiciones o esquemas u objetos - que se realizarán en su discurso.

3.9. LA PERSPECTIVA PRAGMADIALÉCTICA

En la Universidad de Ámsterdam emergió a principios de la década de los 80 del siglo XX un modelo de discusión crítica que entrelaza tanto cuestiones dialécticas como pragmáticas como resultado del esfuerzo de Frans H. van Eemeren en cooperación con Rob Grootendorst, Peter Houtlosser y otros: *la Perspectiva Pragmadiatéctica*. Se inserta en la zona de influencia de la concepción analítica de la Filosofía, pues sus fuentes de inspiración son (1) la Teoría de los Actos de Habla de Austin y Searle / (2) la Teoría de

333

los Intercambios Verbales Racionales de Grice / (3) el *racionalismo crítico* de Popper y Albert / y (4) la Dialéctica Formal de Else Barth y Erik Krabbe (Eemeren, 2011: 59). Los teóricos pragmadialécticos piensan contra la concepción (según ellos) retórica de la argumentación con la vista puesta en la persuasión, a la que oponen su trabajo en *Pragmática Normativa* centrado en los actos de habla que utilizamos para *convencer*; tarea que pretenden realizar combinando los lógicos ortodoxos centrados en exclusividad en la formalización de argumentos a partir de idealizaciones normativas con los lógicos heterodoxos (como Peirce, Dewey y Quine) que se centran en la argumentación práctica a partir de descripciones empíricas (Eemeren, 2011: 21, 22). Esto es, Lógica Formal y Análisis del Discurso, estructura y praxis: Pragmática Normativa. Para ellos, tanto la Antigua como la Nueva Retórica (en la que estarían tanto Perelman y Olbrechts-Tyteca como Toulmin) privilegian el plano monológico-persuasivo (Eemeren, 2011: 31). En cambio, su perspectiva es **dialéctica** porque operan desde la idea de que la argumentación implica un enfrentamiento lingüístico-racional entre dos puntos de vista de cara a resolver una diferencia de opinión y es **pragmática** porque conciben los movimientos de una discusión como actos de habla insertados en un contexto social específico por su intencionalidad comunicativa (Eemeren, 2011: 32). Desde estos principios, la Teoría Pragmadialéctica de la Argumentación ha diseñado un modelo de *discusión crítica* a partir de (1) un modelo ideal que indica qué reglas habría que seguirse para presentar los actos de habla como *movimientos constructivos* de una discusión crítica y de (2) un código de comportamiento para conducir un *intercambio metódico* y *razonable* en función de dichas reglas (Eemeren, 2011: 32). En definitiva, los teóricos pragmadialécticos pretenden superar un modelo teórico centrado en ganar la adhesión con un modelo teórico centrado en la resolución de diferencias de opinión que opera desde el entrelazamiento de *normativismo* y *descriptivismo*: combinar **NORMAS** y

DESCRIPCIONES de cara a la *reconstrucción analítica* del uso del lenguaje argumentativo (Eemeren, 2011: 32 - 33).

Un jurado de Debate de Competición que adoptase una perspectiva pragmatialéctica de evaluación debería realizar una reconstrucción analítica de lo debatido atendiendo a los siguientes elementos: (1) los puntos de vista adoptados como diferencias de opinión / (2) los roles de discusión que han sido asumidos por los equipos / (3) el punto de partida desde el que comienza cada equipo / (4) los argumentos que presentan los equipos en apoyo de su punto de vista / (5) la estructura de la argumentación presentada por cada equipo / (6) los esquemas argumentativos usados en los distintos argumentos de cada equipo (Eemeren, 2011: 119).

Las quince reglas pragmatialécticas de discusión crítica tienen que ver con los derechos a presentar o cuestionar cualquier punto de vista, a desafiar; asimismo con la obligación de defender, la asignación del peso de la prueba y de los roles de la discusión, los acuerdos relativos a las reglas de discusión; también tienen que ver con cómo atacar y defender puntos de vista, con los procedimientos de identificación intersubjetiva, de inferencia intersubjetiva, de explicitación intersubjetiva, de prueba intersubjetiva, y con cómo atacar y defender los puntos de vista concluyentemente, con los usos óptimos de los derechos de atacar y defender; con la conducción ordenada de la discusión y con los derechos y obligaciones relativos a los declarativos de uso; todo este entramado normativo se sintetiza en las REGLAS de LA LIBERTAD / de LA OBLIGACIÓN DE DEFENDER / del PUNTO DE VISTA / de LA RELEVANCIA / de LA PREMISA

IMPLÍCITA / del PUNTO DE PARTIDA / de LA VALIDEZ / del ESQUEMA ARGUMENTATIVO / de CLAUSURA / y del USO DEL LENGUAJE (Eemeren, 2011: 136 – 154, 184 - 188). Estas normas que deben satisfacer los actos de habla realizados de cara a resolver una diferencia de opinión dentro del terreno de juego de la razonabilidad constituyen la base técnica y teórica sobre la cual diseñar un CÓDIGO DE CONDUCTA PARA DISCUTIDORES RAZONABLES:

- (1) “Los discutidores no pueden impedirse uno al otro presentar puntos de vista o ponerlos en duda.
- (2) Los discutidores que presentan un punto de vista no pueden negarse a defenderlo cuando se les solicita hacerlo.
- (3) Los ataques contra los puntos de vista no pueden referirse a un punto de vista que no haya sido efectivamente presentado por la otra parte.
- (4) Los puntos de vista no pueden ser defendidos por medios no argumentativos o mediante una argumentación que no sea relevante al punto de vista.
- (5) Los discutidores no pueden atribuir falsamente premisas implícitas a la otra parte ni desconocer su responsabilidad por sus propias premisas implícitas.
- (6) Los discutidores no pueden presentar falsamente algo como si fuera un punto de vista aceptado o negar falsamente que algo sea un punto de partida aceptado.
- (7) Un razonamiento que es presentado, en una organización, como formalmente concluyente, no puede ser invalidado en un sentido lógico.
- (8) Los puntos de vista no pueden ser considerados como habiendo sido defendidos concluyentemente por una argumentación que no se presente estando basada en un razonamiento formalmente concluyente, si la defensa no tiene lugar por medio de esquemas argumentativos apropiados, que hayan sido correctamente aplicados.

- (9) Las defensas no concluyentes de los puntos de vista no pueden conducir a mantener estos puntos de vista y las defensas concluyentes de los puntos de vista no pueden conducir a mantener expresiones de duda acerca de estos puntos de vista.
- (10) Los discutidores no pueden usar ninguna formulación que sea insuficientemente clara o confusamente ambigua y no pueden malinterpretar deliberadamente las formulaciones de la otra parte.”
- (Eemeren, 2011: 184 – 188.)

Estos mandamientos para discutidores razonables también serían de aplicación en el mundo del Debate, dando por hecho que en esta modalidad deportiva de la discusión crítica ningún equipo va a aceptar el punto de vista contrario, (a lo sumo habrá cierta conciliación en las conclusiones en el caso de que la Organización del evento así lo haya estipulado en su Reglamento); en cualquier caso, el deporte del Debate de Competición descansa en la presunción de que sus practicantes se van a comportar como debatientes razonables.

3.10. LA TEORÍA DE LA PERSUASIÓN

Bajo una concepción estrecha de Retórica esta disciplina se centraría desde los sofistas en esquemas eficaces aplicables en las tácticas de persuasión dentro de una estrategia argumentativa orientada al auditorio (Eemeren, 2011: 34). Bajo una concepción amplia de Retórica la Teoría de la Persuasión sería otra disciplina constituyente de la

337

misma junto con la Teoría de la Argumentación y la Teoría de la Comunicación. En cualquier caso, dicha subárea de conocimiento tendría su interés principal en cómo ciertos mecanismos lingüísticos logran dirigir la audiencia en una dirección o en otra a través de ciertos operadores y conectores que hacen las veces de marcadores argumentativos. Como en los procesos de persuasión se entrelazan las distintas estructuras enunciativa / modal / polifónica / cohesiva / informativa / argumentativa constituyentes del discurso con el fin de lograr éxito comunicativo se precisa de un enfoque modular de cara a dar cuenta de la multifuncionalidad de las estrategias persuasivas (Fuentes y Alcaide, 2002: 9); por eso, para nuestros objetivos, nos vamos a basar en la segunda parte de esta disertación en el trabajo de Catalina Fuentes y Esperanza R. Alcaide Mecanismos lingüísticos de la persuasión.

3.11. LA TEORÍA DE LA COMUNICACIÓN

La Teoría de la Comunicación concebida como subárea de conocimiento dentro de una concepción amplia de Retórica tendría su interés principal en el Estudio de la Expresividad, en cómo las presentaciones eficaces afectan a la audiencia; enfoque que no puede privilegiar la expresión sobre el contenido (Perelman, TA: 230 – 231): el estudio del entramado comunicativo es la clarificación de la conexión discursiva FORMA – FONDO. Esta perspectiva ya la hemos tratado en nuestras secciones “Teoría Crítica del Discurso” y “Pragmática Analítica”. Por eso ahora tan solo vamos a dejar aparecer unas aportaciones pertinentes de Terricabras y Serrano.

Josep-Maria Terricabras, en La comunicació (1996), realiza un ejercicio de análisis conceptual para examinar cómo podemos hablar de la comunicación en el contexto del área de investigación de las Ciencias Sociales. La comunicación aparecería como uno de los dominios más característicos de la época contemporánea; un dominio, ciertamente, íntimamente conectado con el lenguaje – eje central de numerosas reflexiones, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial, cuando se le empieza a considerar como un elemento básico de un sistema comunicativo -. La íntima conexión entre el lenguaje y la comunicación requeriría, a juicio de Terricabras, la confluencia interdisciplinar de seis grandes áreas de trabajo teórico-práctico: (1) las Nuevas Lógicas – desviadas / no-estándar / borrosas -; (2) la Informática; (3) las Ciencias del Lenguaje – particularmente, la Semiótica -; (4) las Ciencias Sociales y Humanas – especialmente, la Antropología Cultural y Social -; (5) la Comunicología - formación desarrollada por universidades y centros no académicos para los nuevos profesionales mediáticos -; y, (6) la Filosofía – muy particularmente la de orientación analítica, sobresaliendo el inicial análisis lógico del lenguaje y el posterior giro pragmático de Wittgenstein, así como las distinciones del pensamiento de Austin. Esta interdisciplinariedad nos muestra que la comunicación es uno de los fenómenos contemporáneos más interesantes y complejos por su exigencia de o al menos compromiso con (1) precisión a la hora de reproducir el razonamiento humano, asimismo matización y ponderación de los juicios de valor; (2) renovación de los medios de comunicación (al punto de que lo tecnológico está siendo el signo de nuestro tiempo); (3) comprensión de lo humano desde el concepto marco de lo comunicativo; (4) priorización de los aspectos organizativos y públicos de la conducta; (5) formación de los profesionales mediáticos y comunicólogos; y, (6) reflexión sobre el carácter funcional, público, lúdico y activo del lenguaje. Además, no se puede perder de vista que en torno a la comunicación no solo giran intereses teóricos, sino también

económicos, sociales, políticos y hasta militares: en definitiva, poderes. La comunicación presenta un componente pedagógico ineludible, porque saber qué puedo comunicar a los otros equivale a saber qué puedo enseñar. La conclusión será una reivindicación del carácter público del pensamiento: pues “solo sabemos lo que podemos llegar a saber entre todos; qué podemos comunicar a los otros lo sabemos también solamente cuando nos comunicamos”. (Terricabras, 1996: 13 – 20, 171, 189.)

Por su parte, Sebastián Serrano en Comprender la comunicación (del año 2000) nos alerta de que para movernos con éxito en la vida social la mejor inversión que podemos realizar es en habilidades comunicativas, pues nos van a proporcionar las herramientas estratégicas necesarias para desenvolvernó en cualquier espacio de información, conocimiento o de organización. Nos interesa, especialmente, su punto de partida:

“Tenemos que partir de la base de que participar en la actividad comunicativa no supone más que el compromiso con una forma de conducta gobernada por reglas. Y para participar con éxito en la mayor parte de oportunidades, encuentros o situaciones comunicativas configuradoras del complejo entramado de la vida social, disponemos de un conjunto de conocimientos interiorizados en forma de habilidades comunicativas, de manera innata las unas y aprendidas las otras, capaces de poner a nuestra disposición de la estrategia comunicativa más adecuada para cada ocasión.”

(Serrano, 2012: 12.)

Lo comunicativo como un elemento activo, reglado y estratégico.

3.12. LA RETÓRICA: ¿ESTILÍSTICA MANIPULADORA O ÁREA DE CONOCIMIENTO?

Chomsky nos alertaba en marzo de 2018 de que “ya no se confía ni en los mismos hechos” (Martínez: 20 – 3 – 2018), refiriéndose al descrédito respecto de las instituciones. Nos dicen lo que queremos oír, ejercicio que de ser criticado lleva adjudicado el descalificativo de ‘retórico’. Incluso si escuchamos a la Escuela de Filosofía que pasa por ser el sistema filosófico más potente – la Escuela de Oviedo con su materialismo filosófico –, sus miembros (los discípulos de Gustavo Bueno) cuando califican a un discurso de ‘retórico’ lo que quieren decir es ‘lo dicho que suena bien’ o lo que es peor ‘ideología’ (peor porque la crítica ideológica no aplica la crítica a sí misma). En una línea parecida cabe situar al mejor libro en español sobre Lógica Informal, Las trampas de Circe (2011) de Montserrat Bordes, texto que vendría a paliar la mala praxis de una retórica sin ética que teniendo su origen en las prácticas sofistas de adaptarse al auditorio habría ido produciendo hasta la actualidad toda una serie de fórmulas expresivas domesticadoras y deshonestas:

“La retórica estudia [...] los argumentos persuasivos con base a creencias, valores y preferencias de una determinada audiencia que ha de ser convencida, de modo que solo accidentalmente siente interés por la corrección lógica que, como sabemos, si bien no garantiza conocer proposiciones verdaderas, sí preserva su verdad. A diferencia de la lógica, la argumentación retórica comporta un razonamiento simulativo (fingir que se

tiene los deseos, creencias e intenciones de la audiencia) es dependiente-de-su-audiencia [...]. Esta falta de universalidad de la retórica delata su ineptitud como disciplina ética.”

(Montserrat Bordes, 2011: 33.)

El anterior fragmento nos sirve de excusa para señalar que muchos libros sobre argumentación cometen la falacia de la definición persuasiva, trazando el contorno de ‘retórica’ según su enfoque teórico, como cuando se enuncia que hay dos tipos de persuasiones – la argumentativa y la retórica -, como si fuese propio de toda operación retórica operar al margen de la argumentación o con una argumentación relajada. Supone un error terminológico denominar ‘persuasión retórica’ a lo que es ‘persuasión no-argumentativa’, porque lo contrario de lo argumentativo es lo no-argumentativo. Nuestra tesis será que lo retórico incluye tanto lo argumentativo como lo persuasivo, así como lo comunicativo, de cara a cumplir cierta intencionalidad.

Nuestra sociedad (de la segunda década del siglo XXI) nos plantea el reto de meditar acerca del fenómeno de la posverdad en cuanto construcción de prejuicios / creencias que constituyen relatos determinantes o al menos condicionantes de los hábitos de la ciudadanía, cuyas decisiones cada vez se toman más al margen o incluso contra los hechos reales. De esta manera, ante el desafío (que propone nuestro presente) de pensar la posverdad como una realidad instalada o una moda pasajera, nosotros queremos detenernos en el fenómeno de LO RETÓRICO y del contorno que lo configura: ¿técnica manipuladora o praxis racional paridora de saber? (Guzmán, 24 – 11 – 2018.)

Las distintas voces posibles respecto a la caracterización de lo retórico nos plantean una serie de cuestiones: ¿qué consecuencias puede tener esta variabilidad semántica en los ámbitos de la Filosofía / la política / el Debate de Competición?; ¿a qué se debe que haya habido ideologías disolventes de lo retórico?; ¿querer persuadir es algo negativo o positivo?; ¿el Debate de Competición te acerca a o te aleja de la verdad?; ¿estamos en una época dialogante o antidialogante?

Existe cierto consenso no unánime entre buena parte de la comunidad filosófica en considerar a Platón como el primer filósofo; pues bien, antes de que este peculiar y extraordinario escritor filosofase por vez primera ya existían retóricos: los sofistas, ¿mercaderes del pseudoconocimiento o educadores para la democracia? / ¿demagogos o pedagogos? Se puede considerar a los sofistas como esos pioneros de la Lingüística que tuvieron una concepción de la vida pública como debate. El magisterio de estos primeros profesores profesionales itinerantes se hacía visible a través de la enseñanza de lo que empezó como una técnica de expresarse en público – la retórica – y acabó produciendo (tal y como nos explican Álvaro Vallejo y Alejandro G. Vigo, 2017) una epistemología, una teoría de la argumentación y una teoría del lenguaje (aunque sea a un nivel todavía incipiente): la SOFÍSTICA como praxis teórica o teoría práctica. Estudiaron desde una actitud de rigor conceptual la expresión más correcta (argumentativa) y eficaz (persuasiva) tanto del pensamiento como de los estados afectivos, todo ello para conocer y luego utilizar (comunicativamente) potencialidades que esconde el lenguaje. Es decir, lo retórico emergió con buen pie: un fenómeno ligado a una actividad más que útil necesaria en ese contexto también nuevo por aquel entonces de la democracia. Pero he aquí que Platón, el primer indignado contra la gobernanza democrática por dejarlo sin su querido Sócrates, encontró en la Sofística a ese gran enemigo que uno necesita para ser

grande, y encontró en lo retórico esa diana a donde apuntar sus dardos intelectuales. Platón criticó que los retóricos sofistas cobrasen por adaptarse a un público de ignorantes o por enseñar a clientes a ser oradores eficaces adaptándose a su auditorio. Queda claro que Platón no vio en los sofistas lo que nosotros vislumbramos: unos analistas expertos en estrategias discursivas, en concreto en estrategias argumentativas, persuasivas y comunicativas. El feroz ataque de Platón hacia los sofistas marcó su decadencia dentro de la opinión filosófica generalizada (Perelman, 2006: 38). Pero aquí se produce una confusión hermenéutica que todavía se arrastra: Platón no carga contra la Retórica en general sino contra su uso en modo sofístico tal y como él lo concebía; pues, de hecho, pretendía una retórica filosófica - la Dialéctica - capaz de convencer a los mismísimos dioses (tal y como lo anhela en Fedro).

El primer platónico, Aristóteles, sistematizó dicha *Retórica Filosófica* en un cuerpo teórico que perduró al menos hasta el Renacimiento. Sin embargo, (tal y como nos explica Perelman, 2006: 7) la irrupción del racionalismo moderno, tanto en su modo apriorístico como en el empirista, conllevó la marginación de la Retórica, que pasaría a ser considerada un “simple medio de expresión, un elenco de técnicas estilísticas”, pues allí donde entra la evidencia racional o la sensible no cabe contraste de pareceres: quien cree poseer la verdad no necesita un concierto sobre ella. La Ilustración consagró la Retórica como Estilística. Toda la Epistemología no deja de ser política en otro tono; también en este caso: así pues, no es casualidad que las sociedades autoritarias / absolutistas / coercitivas / antidemocráticas adquieran una única voz dogmática que no alberga ningún interés por la argumentación / la persuasión / la comunicación; de la misma manera, tampoco es casualidad que en sociedades en cierta medida abiertas emergió y volvió a aparecer la Retórica, como la Atenas clásica, la Inglaterra

decimonónica finisecular, y, en general, el Occidente contemporáneo, aunque con una implantación tímida, dada la consolidación de la idea de que el discurso científico es el modelo de exposición de verdades – y cuando la Ciencia demuestra no tiene que esforzarse por persuadir (bueno, eso creían: ahora ya sabemos que las Ciencias también operan con sus respectivas estrategias discursivas) -.

Ya Tierno Galván (en 1968) nos explicó que existen ÉPOCAS **dialogantes** y otras **antidialogantes**. Vivimos en una época dialogante o de convivencia cuando se dan las condiciones para que se encuentren interlocutores dialogantes prestos a servirse de la cuantificación dialógica en cuanto instrumento para conocer: una sociedad está en transformación si está en conversación. También ha habido momentos históricos en que los procesos dialécticos de convivencia han quedado obstruidos y quedan anulados los debates intelectuales o reducidos a una sola temática y de forma rígida: se trata de épocas antidialogantes. Grecia / el Renacimiento / el Romanticismo serían épocas dialogantes. El diálogo intelectual medieval no pasaría del nivel de disputa o de soliloquio: se argumentaba sobre un tema en un contexto de rigidez estamental, mas no se realizaba un argumento a través de la participación intelectual de varios en un proceso de conocimiento y de valoración. Mientras la INTELIGENCIA **mecánica** conoce por la cantidad (simplemente siguiendo un criterio cuantificador propio de la época industrial), la INTELIGENCIA **dialéctica** conoce introduciendo la calidad en la cantidad, eso sí con tendencia a priorizar la calidad (como en buena parte de la cultura moderna). (“Mecánica y Dialéctica”: 155.)

Una definición de ‘Retórica’ exenta de prejuicios peyorativos y a la vez acorde con la Tradición Clásica y con nuestros tiempos es la que proporciona el especialista en Filología Latina de la Universidad de Almería Manuel López-Muñoz; repárese en que la siguiente delimitación recoge las tres dimensiones básicas discursivas – lo argumentativo / lo persuasivo / lo comunicativo -:

“La Retórica es una herramienta de la convivencia democrática, enseña a identificar a los demagogos, a estructurar un mensaje persuasivo después de documentarse, a sentirse bien con uno mismo cuando se comprueba que hablar en público no es una tortura, sino una gratificación personal por poder intervenir en los asuntos de la comunidad.”

(Muñoz-López: “Retórica antes que Oratoria”, 23 – 8 – 2019.)

Pasamos a realizar un aporte a la clásica categorización triádica de lo retórico: como nos explica Michel Meyer en Principia Rhetorica (2008), los tres elementos griegos de ETHOS / LOGOS / PATHOS se cultivaron respectivamente en tres delimitaciones conceptuales distintas de ‘retórica’: (1) el mundo romano en general y CICERÓN en particular privilegiaron la figura del ORADOR, definiendo ‘retórica’ como ‘el arte de bien decir desde las virtudes de quien toma la palabra’ / (2) ARISTÓTELES privilegió el elemento lingüístico mostrando de forma teórica y por vez primera cómo el discurso puede transmitir conclusiones a partir de razonamientos probables / (3) PLATÓN nos dejó en herencia una concepción de la retórica (que él veía y criticaba en los sofistas) como un juego con palabras centradas en el AUDITORIO para lograr su manipulación, sin otro fin que el de hacerles creer lo que no es verdadero: la Sofística se cumpliría hoy

en la propaganda y en la publicidad, al conseguir que deseemos lo que no necesitamos; con todo, Platón también apela a ciertos movimientos lingüísticos para expresar la verdad, que recoge bajo el nombre de ‘Dialéctica’. Las tres concepciones clásicas de lo retórico eran conscientes de la presencia de tres elementos – lo ético / lo lógico / lo pasional – en este fenómeno, pero discrepaban sobre cuál goza de mayor protagonismo: si las virtudes o el razonamiento o la manipulación. Hacer ver que uno es digno de ser escuchado por poseer supuestamente excelsas cualidades no deja de ser también en cierta medida una manera de manipular; si a esto le sumamos que Aristóteles se esforzó en sistematizar una serie de categorías lingüísticas – lógicas – estilísticas y desarrollar un sistema de ideas objetivado, tenemos ya en Grecia los dos enfoques sobre la Retórica: ¿Técnica Manipuladora o Ciencia? Con todo, ambos dos enfoques coinciden en ser triádicos (aunque privilegien más un elemento): un ORADOR transmite un MENSAJE a un AUDITORIO.

Nuestras aportaciones en esta dialéctica son: (1) una terminología en Lingüística Pragmática / (2) añadir un cuarto elemento a la tríada retórica / (3) delimitar el contorno de la Retórica como Ciencia.

(1) En un discurso oral cualquiera pueden y deberían darse estrategias discursivas de tres tipos: argumentativas / persuasivas / comunicativas, que, sin haber isovalencia, pueden ocupar el lugar clásico de los tres elementos retóricos: quiero transmitir algo digno de ser admitido, por lo que preciso de una envoltura convincente, de cara a conseguir cierta adhesión en función de mis intereses: ¿las estrategias persuasivas tendrían cierta

intersección con el ethos, las argumentativas con el logos, y las comunicativas con el pathos?

(2) ‘Transductor’, dicese del ‘dispositivo u organismo que tiene la misión o la facultad de recibir energía o información genética y suministrar otra energía / información genética de diferente naturaleza o tipo, pero de características dependientes de la que recibió’; es decir, lo que traslada algo transformando lo trasladado. Pues bien, a partir de este concepto Jesús González Maestro ha construido en español una Teoría de la Literatura que pivota sobre los tres materiales literarios clásicos del autor / la obra / el lector, añadiendo un cuarto: el transductor o intérprete (crítico literario / editor / docente de Literatura). Dicha teoría científica puede trasladarse al ámbito que nos ocupa: así, nosotros postulamos, aparte de los tres materiales retóricos clásicos del **ORADOR ético** (y añadimos: persuasivo) / el **DISCURSO lógico** (argumentativo) / y el **AUDITORIO destinatario de nuestra pasión** comunicando, un cuarto: el **TRANSDUCTOR o INTÉRPRETE**: ese escuchante supuestamente elegido por su competencia a la hora de detectar y valorar las estrategias discursivas; como los jueces en una competición deportiva de Debate: reciben lo argumentado persuasiva y comunicativamente y lo transportan de forma destilada en una decisión sobre qué equipo ha ganado a través del tamiz de su propia experiencia previa, por lo que no pueden evitar modificar lo recibido.

(3) Algunos consideran que el éxito de los torneos de Debate (tanto a nivel universitario como escolar) confirma su fracaso, en el sentido de que los equipos de Debate se han convertido en verdaderas máquinas comunicativas capaces no solo de convencer a cualquiera de lo que sea sino incluso de hacerlo con independencia de la idoneidad de sus métodos, como si el fin de ganar torneos justificase cualquier artimaña retórica (empleando este adjetivo bajo su presentación negativa). Ciertamente el espíritu

deportivo en esta modalidad dialéctica no es universal, y algunos precisarían de un reciclaje. Con todo, tenemos que subrayar que el esfuerzo de muchos debatientes por (y el logro en) investigar con rigor, construir líneas argumentativas razonables y razonadas con elocuencia, controlando y gestionando en su interés tanto recursos verbales como no verbales, tanto cognoscitivos como afectivos, tanto racionales como imaginativos, tanto planificados como improvisados, presentar contenidos de forma atractiva, escuchar al otro captando sus posibles debilidades formales o de contenido, interpelar y responder de forma inteligente y eficaz, saber buscar puntos de encuentro sin dejar de subrayar la propia postura, sintetizar, y cerrar un discurso (todo ello en equipo) constituye una exhibición de operaciones argumentativas, persuasivas y comunicativas, esto es, de maniobras retóricas. Al punto de que la competencia principal del debatiente (entrelazamiento de múltiples habilidades y destrezas) es la **COMPETENCIA retórica**. La praxis del Debate como actividad deportiva y pedagógica justifica la consideración de la Retórica como un área de conocimiento.

Recapitulemos (apropiándonos y reformulando en función de nuestro marco conceptual la denuncia de carácter ético e intelectual de Montserrat Bordes expresada a lo largo de toda su trayectoria docente y académica y, especialmente, en su obra cumbre Las trampas de Circe, de 2011): hemos llegado a un punto en la historia donde la calidad de vida desde una perspectiva ética no puede conceptualizarse, apreciarse y evaluarse sin contar con el análisis riguroso, minucioso, preciso y perspicuo de los discursos producidos, usados y difundidos por los poderes políticos, económicos y tecnológicos, también por algunos colectivos contestarios, y repetidos y expandidos por millones de agentes acríticos, sobre lo que hay que creer y hacer para estar hoy en el mundo, mensajes

que habitualmente descansan en premisas lógicamente injustificadas pero aceptadas sin más por buena parte de la sociedad, con una desviación epistémica impulsada sin honestidad intelectual desde la falsedad o la descarada tergiversación o la formulación falaz y expresando a veces seductora y otras burdamente simulaciones de razonamiento sin relevancia argumentativa; y lo que es peor, consiguiendo tal grado de adoctrinamiento o encerramiento o convicción que cierran la posibilidad de dialogar, al punto de que ante un escenario interaccional lo que comparte el ya plenamente domesticado suele ser una sucesión de tópicos asimilados (normalmente bajo un formato multimedia lanzado al mundo enredado) sin entrar en la confrontación razonada, razonable y racional. Tampoco es que sepa la audiencia crédula. Falta entrenamiento y buenos modelos sociales de discusión crítica. Para decirlo de un modo directo y sencillo: hay demasiada gente sin saber pensar. Por eso precisamos formación en la Tradición Filosófica en general, (para señalar ambigüedades categoriales e imposturas intelectuales en las Ciencias, deshacer malentendidos conceptuales, triturar ideas filosóficas deficientemente razonadas e ideologías que no se cuestionan a sí mismas, y explicar por qué ciertas formas artísticas no funcionan o lo que es peor son bendecidas institucionalmente por criterios cuestionables), asimismo se necesita conocimiento en las Teorías de la Argumentación, de la Persuasión y de la Comunicación, por no decir entrenamiento en Debate de Competición (pues en Debate no se simula razonar, ¡se razona!). Malos tiempos para la práctica retórica completa (aquella que no prescinde de criterios evaluativos sobre lo que es racionalmente relevante) y para la Retórica como Ciencia son malos tiempos para diálogos de calidad y socialmente relevantes. El diagnóstico redactado nos brinda también la receta para vivir en una época dialogante: cultivo de la competencia retórica con responsabilidad epistémica, una praxis con base teórica que nos sacuda la pereza argumentativa.

De la misma manera que las Ciencias / las Artes / la Filosofía pueden utilizarse como medios para la mentira, el engaño o la propaganda al servicio de cierta ideología sin dejar de ser áreas de conocimiento (o precisamente por constituir espacios del conocer pueden servir a la verdad o a la falsedad [en cuanto sistemas objetivados de categorías / formas / ideas respectivamente]), el fenómeno retórico no queda inhabilitado como presentación de lo razonable por su posible contribución en la descarada manipulación; en el fondo no habría tal dialéctica, sino usos más o menos elegantes (en cuanto deportivos – de juego más bien limpio o más bien sucio -). No habría tal dialéctica, sino una graduación discursiva. Lo argumentativo, lo persuasivo y lo comunicativo están ahí como posibilidades expresivas que requieren entrelazamiento para constituir un discurso para influir en los demás; esta influencia podrá deslizarse bien hacia asumir lo razonable previamente justificado con una forma elocuente o bien hacia lo interesante supuestamente para muchos aunque obedeciendo al interés de unos pocos, habiendo intersecciones – manipuladores al servicio de ciertos intereses pueden servirse de microverdades y amigos del saber pueden servirse de piezas ficcionales o experimentos mentales o metáforas -; todo este entramado de posibilidades constituye un cuerpo de conocimiento necesario tanto para prácticas económicas o políticas como para áreas de conocimiento tanto científicas, como artísticas o filosóficas: la Retórica.

Allí donde haya una cuestión sobre la que debatir se requerirá competencia retórica.

3.13. EXCURSUS

La lectura de los tratados sobre el argumentar vistos a la luz de la experiencia que aporta el Debate de Competición nos ha llevado a la siguiente intuición (que vamos simplemente a dejar aparecer sin justificar):

¿Por qué todos los estudiosos de la argumentación nos la presentan como una conexión entre A – argumento - y C – conclusión -, cuando solo hay un segmento? A = C. La argumentación no es un fenómeno de encadenamiento entre dos segmentos sino de *emergencia* de uno solo, de ir construyendo una línea argumental: un único discurso (que no tiene por qué coincidir con el previsto, dadas las interacciones de los otros). Así pues, una argumentación que no sea estructuralmente tautológica contiene algún desliz. Y es a esos deslices a donde se debe dirigir la capacidad de escucha y refutación de un equipo de estrategias respecto a lo dicho y hecho por otro equipo de estrategias. Porque (1) si el contenido y la expresión de un acto de debate D_n solo queda justificado sobre la base de otros actos de debate (D_1, D_2, D_3, \dots); y (2) los contenidos y las expresiones de los actos de debate (D_1, D_2, D_3, \dots) adquieren razón de ser juntos (y no necesariamente desarrollados bajo su orden de exposición inicial ‘1, 2, 3, ...’) únicamente en cuanto configuradores del acto de debate D_n ; entonces, (3) $D_n = (D_1, D_2, D_3, \dots)$.

La pregunta inicial del párrafo anterior tal vez encuentre respuesta en el carácter **estático** con el que los teóricos de la argumentación han fijado su objeto de estudio, cuando argumentar debatiendo en competición es una actividad eminentemente **dinámica**. Y se han olvidado de esta faceta argumentativa: la que acontece dentro de un encuentro académico de Debate.

4. LINGÜÍSTICA Y COGNICIÓN

Jean Paul Bronckart (1992: 24) sacaba la conclusión de que una línea para conceptualizar mejor el estatuto de lenguaje es acudir al corpus de datos aportado por el *cognoscitivismo*. Pues bien, algo parecido es lo que vamos a hacer: recoger sus resultados. Pero, en primer lugar, vamos a empezar con una matización terminológica: ‘cognitivo’ (siguiendo la recomendación de Manuel García-Carpintero) nos parece un anglicismo injustificado (a cuya institucionalización convencional cabe aún oponerse), disponiendo en la lengua española de ‘cognoscitivo’; así pues, nos referiremos a lo que se conoce como ‘Lingüística Cognitiva’ con la expresión ‘Lingüística Cognoscitiva’, o mejor aún ‘Lingüística de la Cognición’.

La Lingüística Cognoscitiva es un movimiento lingüístico que descansa en la tesis fundamental de que el LENGUAJE es un FENÓMENO **integrado dentro de las capacidades cognoscitivas humanas**; emergió a partir de la obra seminal Metáforas en la vida cotidiana (de 1980) de George Lakoff y Mark Johnson como prolongación del y reacción contra el generativismo chomskiano, que incorporó el *mentalismo* en la agenda académica de las Ciencias de la Cognición – (aparte de por postular el innatismo de una gramática universal) especialmente con su tesis del *modularismo*, afirmación de la existencia de un módulo autónomo en el cerebro dedicado de forma específica al procesamiento de los aspectos lingüísticos -, pero como este modelo del lenguaje daba primacía a la sintaxis (de ahí su formalismo riguroso) algunos analistas lingüísticos empezaron a pensar a mediados de los setenta del XX acerca de la necesidad de incluir

referencias a la semántica a la hora de explicar el lenguaje, por lo que surgió la *Semántica Generativa* del impulso de George Lakoff, James McCawley y John Ross, pero tras el fracaso de encajar las referencias a procesos significativos en el modelo generativista, abandonaron los presupuestos sintácticos de Chomsky para aparecer con una concepción nueva del lenguaje basada en la premisa de que EL LENGUAJE ES UNA CAPACIDAD INTEGRADA EN LA COGNICIÓN GENERAL, lo que conlleva los siguientes supuestos de base: (1) el rechazo tanto del innatismo como del modularismo, optando por un *funcionalismo* de corte **semántico-pragmático**; (2) la organización de lo lingüístico en estructuras conceptuales (esquemalizaciones del conocimiento); (3) el énfasis en los aspectos semánticos, pues el significado protagoniza lo esencial lingüístico; (4) la corporeización (esto es, la relevancia del cuerpo a la hora de construir categorías); (5) la idea del lenguaje basado en el uso (desapareciendo así la dicotomía competencia – actuación); y (6) la mayoría de las dicotomías postuladas en el lenguaje tienden a considerarse como fenómenos de continuidad o de límites difusos (Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela, 2016: 13 – 23).

Se desprende del trabajo Metáforas de la vida cotidiana que cuando la conexión entre la conclusión de una argumentación y lo que se ha aducido a su favor es lógica estamos ante un caso de *argumentación racional* (Bustos, 2014: 31), dejando la puerta abierta a la *discusión no racional* (o cotidiana): cuando el tipo de conexión no es a través de mecanismos lógicos, sino de otra índole, como lo acontecido en el recurso a la autoridad o en las elaboraciones metafóricas (mecanismo que no cabe tildar de irracional, pues un rasgo definitorio relevante es la coherencia metafórica; Lakoff y Johnson, 2007: 127 – 147):

“Una metáfora es coherente en un determinado dominio si se pueden desplegar las implicaciones correspondientes en el dominio fuente para obtener las implicaciones correspondientes en el dominio objetivo.” (Bustos, 2014: 33.)

En apoyo de la conclusión de Lakoff y Johnson de una argumentación ordinaria no racional podemos aportar lo siguiente:

“Existe una larga tradición de estudios que muestran los numerosos puntos en que el razonamiento «natural», el razonamiento efectuado por personas corrientes en un entorno o contexto no específico, no se ajusta a lo que la Lógica Clásica prescribe.”

(Bustos, 2014: 54.)

La naturaleza de la conexión premisas – conclusión en la conducta razonadora «natural» en un contexto de intercambio lingüístico resulta de “prácticas sociales de argumentación incorporadas seguramente como esquemas cognoscitivos” (Bustos, 2014: 55).

Al estar incluida la Lingüística Cognoscitiva en las Ciencias Cognoscitivas (como una disciplina más al lado de y de forma entrelazada con la Psicología Cognoscitiva / la Neurociencia / cierta Filosofía [al menos la centrada en los problemas mentales y lingüísticos de la concepción analítica] / la Antropología / la Investigación en Inteligencia Artificial) estaríamos ante un caso de coherentismo epistemológico, pues los nuevos

resultados a los que llegue la Lingüística Cognoscitiva tendrán que ser compatibles con lo que ya sepamos acerca del cerebro aportado y aceptado por el resto de áreas de conocimiento sobre la cognición; a esta actitud la llama Lakoff ‘compromiso cognoscitivo’.

Tras esta presentación de la Lingüística de la Cognición pasamos a indicar solamente aquellos resultados pertinentes para nuestra propia investigación:

- Van Dijk y Kinsch sistematizaron el concepto ‘estrategia’ como ‘tipo de procedimientos ejecutores del discurso’ en el sentido de que antes de interactuar planificamos o bien macroestrategias o bien movimientos, en función de si nuestro plan va encaminado hacia un discurso global o hacia un discurso local (Sal, 2009).
- Según la Semántica de Marcos, el mismo elemento lingüístico en marcos (contextos conceptuales subyacentes) distintos puede sufrir cierta modificación en su significado (Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela: 31).
- Según la Teoría de la Metáfora Conceptual, una **METÁFORA conceptual** es un esquema abstracto de pensamiento consistente en *proyectar* asociaciones sistemáticas **no arbitrarias** entre elementos de un dominio (área semántica) que hace de FUENTE y otro que constituye el DESTINO; esta manera de pensar no literal incluye un conjunto de inferencias (Cristina Soriano, en Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela: 97 – 99). “La esencia de la metáfora es entender y experimentar un tipo de cosa en términos de otra” (Lakoff y Johnson, 2007: 41).
- Según la Teoría de los Espacios Mentales de Gilles Fauconnier, ‘espacio mental’ haría referencia a ‘estructura conceptual parcial de una realidad posible activada al escuchar un discurso o leer un texto’ (Esther Pascual, en Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela, 2016: 148).

- Según el paradigma cognoscitivista, las inferencias conectan con proyecciones metafóricas y metonímicas que descansan en estructuras conceptuales experienciales (Francisco J. R. de Mendoza y Nuria del Campo, en Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela, 2016: 330).
- En el debate político, según George Lakoff y Mark Johnson en Metáforas de la vida cotidiana (281) “vemos que los conceptos metafóricos LIBERTAD, IGUALDAD, SEGURIDAD, INDEPENDENCIA ECONÓMICA, etc., son maneras diferentes de tratar indirectamente el problema de la existencia con sentido. [...] Las ideologías políticas y económicas tienen marcos metafóricos. Como todas las otras metáforas, las metáforas políticas y económicas pueden ocultar aspectos de la realidad. [...] Una metáfora en un sistema político o económico puede llevar a la degradación humana en virtud de aquello que oculta”.
- Continuando con la influencia del lenguaje en el debate político George Lafoff (2010: 17) en No pienses en un elefante (de 2004) nos dice que “los marcos son estructuras mentales que conforman nuestra manera de ver el mundo”, de ahí que “conforman las metas que nos proponemos, los planes que hacemos, nuestra manera de actuar y aquello que cuenta como el resultado bueno o malo de nuestras acciones”; como consecuencia de ello, “cuando se oye una palabra, se activa en el cerebro su marco (o colección de marcos)”; así pues, “cambiar de marco es cambiar el modo que tiene la gente de ver el mundo”.
- “El pensamiento más poderoso es el pensamiento estratégico” (Lafok, 2008: 166).
- La emoción es una fuerza (Kövecses, en Manuel Casado, en Antonio Miguel Barón, 2016: 164).
- Según la Semántica Conceptual de Talmy, la entonación sería un elemento más entre los que conforman el sistema cerrado de la lengua – la gramática –; así, pues,

la entonación (junto con los morfemas / preposiciones / determinantes / orden de palabras / relaciones gramaticales) contribuye a configurar el esqueleto sobre el cual se adhiere el contenido conceptual (Paula Cifuentes, en Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela, 2016: 191).

- Según la Fonología Cognoscitiva, las categorías fonológicas tienen realidad psicológica y están motivadas por factores físicos / cognoscitivos / pragmáticos / y socioculturales (José Antonio Mompeán y Pilar Mompeán, en Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela, 2016: 313).

5. NEUROCIENCIA

Debatir es una actividad en equipo y pública que se hace desde cuerpos con cerebro; de ahí que un análisis conceptual y fenomenológico del deporte del Debate de Competición no deba pasar por alto algunos de los resultados básicos a los que está llegando el área de conocimiento de la Neurociencia. Y es que algunas tareas humanas enfrentadas a problemas requieren para su logro el ejercicio de la *cognición estratégica*, y el Debate es una de esas actividades. Nos vamos a servir del magisterio del neurocientífico español Francisco Mora Teruel (2013):

- En el cerebro se elaboran abstractos que nos permiten razonar hipótesis a partir de hechos, y si este método se aplica de forma rigurosa alcanzamos conocimiento; existe otro proceder para construir conocimiento: tras detenernos ante un problema de momento irresoluble gracias al trabajo de la *atención inconsciente*

emerge la solución; se trata de dos caminos cerebrales distintos pero complementarios: el *pensamiento analítico-crítico* y el *pensamiento creativo*; “hoy sabemos que se requiere de un sustrato neuronal que recluta redes neuronales distribuidas en parte por las cortezas temporales de ambos hemisferios cerebrales” (179 - 183); pues bien,

El Debate de Competición es una actividad deportiva y educativa especialmente idónea para potenciar y entrenar los pensamientos crítico y creativo, lo que la sociedad necesita para afrontar retos nuevos y problemas heredados.

- “Es de experiencia común que una clase, un discurso o una conferencia, aun teniendo un contenido de alto interés, si se imparte de una forma anodina, sin entonaciones en el discurso y sin ese vehículo que es el que engancha a la gente, y que se llama entusiasmo o emoción, no se califica de interesante y no lo es porque no despierta al asistente, no abre esas ventanas de la atención.” (175) Trasladando al mundo del Debate alguna de las características (todas vinculadas con la empatía) que acompañan a los excelentes profesores podemos afirmar que:

Los debatientes competentes (1) poseen una comprensión intuitiva de qué podría hacer atractivo un contenido; (2) conocen en profundidad el tema sobre el que debaten; (3) son gente leída y sobre campos muy diferentes, lo que les permite abordar su intervención desde perspectivas divergentes entre sí pero que saben hacer converger hacia su fin de convencer y persuadir; (4) para lo cual tratarán de involucrar afectivamente al jurado en su objetivo de clarificar los aspectos complejos de la cuestión; y (5) estando todo esto relacionado con la tarea de lograr la comprensión de los significados que se suponen relevantes.

Debatientes brillantes precisan de formadores extraordinarios: aquellos capaces de que el debatiente se sienta crítico, evaluador, y, en definitiva, capaces de hacer disfrutar al auditorio: haciéndoles ver que si eso se consigue la satisfacción del equipo será la recompensa del entrenador.

(Reescritura de Mora Teruel, 2013: 176 – 177.)

- “Uno de los cambios profundos en las teorías educacionales actuales [...] es la poderosa influencia de todo lo social como llave para aprender bien.” (189.)

Para introducir con éxito el Debate de Competición en Primaria se precisa previamente un trabajo de interacción social y emocional a edades muy tempranas para potenciar la curiosidad natural de los niños hacia lo que les rodea (a partir de Mora Teruel, 2013: 189). Sea cual sea la edad del debatiente, el entrenador de Debate de Competición debería ser un neuroeducador, de tal manera que a partir del hecho de compartir sus experiencias y su bagaje se tuviesen materiales para desarrollar o al menos contribuir a gestar una nueva Ciencia del Aprendizaje.

- “Aprender algo nuevo significa, en términos neurobiológicos, cambiar el cerebro.” (Mora Teruel, 2013: 191.) De esta manera:

Debatir asiduamente significa cambiar el CEREBRO.

Una novedad teórica del siglo XXI es el surgimiento de la Teoría Neural del Lenguaje gracias a los trabajos de Feldman y Narayanan:

“Desde el punto de vista de las computaciones neurológicas que son precisas para dar cuenta de la argumentación, esta puede describirse en términos dinámicos como la modificación de las estructuras neuronales por parte de un auditorio. Es decir, lo característico de la argumentación así descrita es la creación, el fortalecimiento o la inhibición de circuitos neuronales específicos.” (Bustos, 2014: 37.)

Bajo esta perspectiva, mientras argumentamos, persuadimos y comunicamos en un debate lo que en primera instancia estamos consiguiendo (una instancia, ciertamente, neuronal) es *activar o inhibir* PATRONES DE ACTIVACIÓN NEURONAL (Bustos, 2014: 40).

CONCLUSIÓN DE LA “PARTE PRIMERA”

Las aportaciones teóricas del Análisis Conceptual, del Análisis del Discurso, de la Retórica, de la Lingüística Cognoscitiva y de la Neurociencia apuntan todas en la misma dirección: la tesis del carácter eminentemente **estratégico** de los intercambios lingüísticos.

Parte Segunda:

ANÁLISIS

del DEBATE DE COMPETICIÓN **académico**

desde las estrategias discursivas

Habiendo establecido en la Parte Primera una base teórica amplia para explicar, comprender y examinar qué es *debatir*, presentaremos en esta Parte Segunda una serie de categorías esenciales en el desarrollo de herramientas analíticas necesarias para afinar la conceptualización del discurso debatístico. Esto es, vamos a exponer los elementos que intervienen en un encuentro de Debate Académico y las principales estrategias discursivas con las que se puede vincular para mostrar que el macrojuego lingüístico del Debate de Competición supone un fenómeno deportivo y educativo que ejemplifica la **DIMENSIÓN creativa** del lenguaje. Todo ello desde una concepción circularista del área de conocimiento de la Retórica que da cuenta de cuatro componentes retóricos: comunicador – mensaje – auditorio – transductor, que en el caso del Debate Académico sería: debatientes (agrupados en dos equipos antagónicos que se comportan acorde a una reglamentación previa) – discursos (la línea argumentativa de cada equipo comunicada con una actitud estratégica) – audiencia (el equipo contrario / los jueces / el público) – los intérpretes (los jueces evaluando / los jueces realizando un retorno / los entrenadores realizando el análisis posterior / los cronistas / los investigadores).

Inspirándonos en el análisis lingüístico-pragmático de Catalina Fuentes (2000, 2002, 2007), que a su vez se orienta en parte en los criterios metodológicos de E. Roulet de cara a desarrollar un modelo analítico discursivo (Fuentes, 2000: 29), exponemos que un modelo de análisis de vocación sistemática de estructuras debatísticas en modo académico debe dar cuenta, al menos, de: (1) las principales estructuras en el subgénero discursivo del Debate Académico; (2) la recursividad debatística; (3) el entrelazamiento de los distintos niveles organizativos del discurso debatístico académico; y (4) la heterogeneidad de los distintos tipos de secuencias del Debate de Competición Académico.

Nuestro objetivo es lo codificado que se expresa en el uso debatístico académico del discurso en el sentido de dar cuenta de lo que las unidades debatísticas albergan cuando son comunicadas en un encuentro de Debate. Con todo, lo que ofrecemos es una propuesta de estudio en cuanto *Análisis Lingüístico Discursivo* sobre lo dialógico acontecido en los encuentros de Debate de Competición, (limitándonos al campo del Debate Académico).

6. ELEMENTOS DE UN ENCUENTRO DE DEBATE

6.1. LA PROPOSICIÓN O PREGUNTA DE DEBATE

El primer estímulo que recibe un equipo de Debate con anterioridad a la participación en un torneo es la proposición o pregunta que propone la organización (bien por iniciativa propia o tras abrir un período de votación o incluso una fase de propuestas más un período de votación); normalmente suele ser una cuestión de actualidad, a no ser que el torneo esté especializado en algún área de conocimiento (como el torneo Séneca de Córdoba, centrado en problemas histórico-filosóficos; o la Liga de Debate Jurídico en España), y aun en estos casos la propuesta suele estar vinculada en algún sentido con el presente. Como acertadamente explica Alberto Barco (2015: 10 – 11) los requisitos que debe cumplir una pregunta de Debate para que sea un interesante reto deportivo es que sea (1) **abierta** – defendible tanto A Favor como En Contra - / (2) **debatible** – esto es:

profunda, preferentemente actual y fácilmente investigable - / y (3) **adecuada** – bien redactada y equilibrada -; asimismo, se ha de procurar evitar que sea (1) ambigua / (2) excluyente – en el sentido de que provoque un dilema ideológico o moral - / y (3) desactualizada.

6.2. LA LECTURA

El primer reto intelectual con el que se enfrenta una comunidad debatística es saber leer el desafío por el que se les convoca.

Cuando quien lee es un debatiente la lectura estallará en voces constructivas y destructivas.

De la Hermenéutica Filosófica de Gadamer aprendimos que se comprende interpretando, y de su urbanización por parte de María G. Navarro hemos aprendido que al pack hermenéutico comprender-interpretar hay que añadir otra acción: argumentar. Al *comprender interpretando* se sientan las bases para la *argumentación*. A razonar se juega argumentando, pero también interpretando; de ahí que existan conexiones entre el interpretar y el argumentar, pues ambas operaciones son operaciones racionales necesarias a la hora de construir un discurso; así pues, leer constituye un acto racional: el primero a la hora de debatir.

El lógico estadounidense John Corcoran (1994: 27 – 55) subrayó el fenómeno epistemológico de que los problemas de la argumentación y la interpretación colindan entre sí, y ello por dos motivos: (i) como la argumentación es uno de los rasgos definitorios de la vida racional, esta, al albergar la necesidad de comprender nuestra existencia, traslada dicha necesidad de interpretar nuestro entorno al hecho mismo de argumentar; de esta manera, tanto la argumentación como la interpretación serían medios de un fin esencialmente antropológico; y, (ii) tanto la metodología hipotético-deductiva como la hipotético-inductiva son conjeturales desde la perspectiva lógica; el entrelazamiento de lo argumentativo con lo interpretativo se apreciaría (a juicio de Corcoran) en el hecho de que argumentar tiene que ver con reducir problemas nuevos a otros viejos ya resueltos. En la preparación de torneos de Debate es frecuente la operación de trasladar lo nuevo a lo viejo ya investigado, pues se recuerdan anteriores soluciones a temas similares al actual; pudiéndose dar similitud en el contenido (como el que existe entre las cuestiones del hambre, las desigualdades y los objetivos de desarrollo sostenible) o en la estructura (como en los temas que preguntan sobre si se debe hacer cierta acción). En este sentido reductor o sintético, Theodore Zeldin (2016: 160) considera que “la mayoría de las disputas son sobre el pasado o el futuro, sobre lo que ocurrió o no, sobre lo que debería ocurrir o no”.

Los pensadores filosóficos analíticos estadounidenses Tyler Burge y Donald Davidson mantienen en este problema que nos ocupa (de la conexión argumentar-interpretar) un contraste interesante: mientras que Burge (en 1979) defiende la tesis de la posibilidad de que se dé en un mismo sujeto cierta creencia *C* a la vez que cierta carencia sobre *C* – ya sea de índole comprensiva o práctica –, Davidson considera que “a menudo es razonable considerar responsables a las personas del conocimiento de lo que significan

sus palabras; en tales casos podemos atribuirles un compromiso con posiciones que eran desconocidas para ellas o con las que no creían tener ese compromiso” (Davidson, 1993: 135, 138). Esto es, pensando en modo Burge pondremos sobre aviso a los debatientes del hecho de que en la preparación de un torneo un error interpretativo o un déficit de comprensión en cualquiera de las palabras clave del tema generará una equivocación o una confusión o una exhibición de estar mal informados que supondrá una seria debilidad, un punto de ataque para el otro equipo, que puede conseguir imponiéndose simplemente por una cuestión terminológica, si demuestra ante los jueces que el equipo confundido ha debatido sobre otra cosa. Mientras que si pensamos en modo Davidson sostendremos que el Debate de Competición es uno de esos ámbitos en los que podemos atribuir un adecuado conocimiento del significado de las palabras que se emplean, sobre todo de los términos clave, porque han llevado a cabo una preparación previa; palabras que quizás poseen cierta orientación semántica que los debatientes desconocían antes de investigar, pero si las usan tienen que ser conscientes de ese compromiso adquirido. Estas sutilezas son sobre las que tiene que estar al tanto el debatiente en modo escucha.

La relevancia capital de la fase de lectura interpretativa del tema sobre el que se debatirá viene dada por el hecho de que antes de proceder a investigar hay que definir adecuadamente el problema; esto quiere decir que hay un momento inicial en la preparación de un torneo para el que el juicio hermenéutico resulta indispensable: el Debate como deporte del conocimiento para una sociedad inteligente; (estamos proyectando a nuestro campo Innerarity, 2011: 110).

Atendamos al siguiente fragmento de Manuel Cruz:

“Si [...] damos por descontado que todos los filósofos de derechas son siempre unos dogmáticos recalcitrantes, bastará con introducir oportunamente en cualquier texto el término ‘incertidumbre’ para que quien lo haga quede nimbado con un aura de escepticismo crítico que muchos tienden a identificar sin mayor reflexión con una actitud progresista. [...] Pero cada vez con mayor frecuencia constatamos lo fácil que resulta reconvertir el signo de la idea de incertidumbre y ponerla al servicio de un fin más bien conservador, a base de transformarla en un posibilismo de baja intensidad. [...]

Consideraciones análogas podrían plantearse respecto al concepto de utopía, cuyo empleo habría padecido también una notable mudanza. De ser reivindicado en el contexto político sesentayochista por los sectores pretendidamente más revolucionarios [...], habría pasado a poder ser reclamado ahora por cualquiera [...]. Lo utópico habría quedado convertido de esta manera en algo inocuo por completo.”

(Manuel Cruz, 2013: capítulo 4.)

Esta lección de Manuel Cruz en Filósofo de guardia respecto a que ciertos términos políticos pueden invertir su carga ideológica en función de su contribución a determinado tipo de discurso nos pone sobre aviso de la relevancia del uso que le demos a las palabras para su significado. Esta peculiaridad nos sirve en el mundo del Debate a la hora de definir las palabras clave, pues, si somos hábiles, podremos subrayar o invertir su tonalidad ideológica habitual en función del marco discursivo en que las incluyamos.

A nivel práctico, la fase de lectura interpretativa del tema debería comenzar en un primer lugar con reflexiones individuales (pues el procedimiento de lluvia de ideas a la hora de afrontar problemas, pese a su popularidad en el mundo empresarial, no es tan

eficaz como se cree de cara a dar con soluciones creativas); para pasar, ahora sí en un segundo momento, a un análisis comunitario palabra por palabra. La decisión más importante que debe adoptar un equipo de Debate en este período es de si la palabra fundamental va a tener exactamente el mismo sentido tanto A Favor como En Contra; y de no coincidir entonces tendrán que perfilar muy bien la dirección semántica que van a seguir en cada postura y cómo afecta dicho significado a las sucesivas maniobras tácticas que configurarán la estrategia a desarrollar.

6.3. LA INVESTIGACIÓN

En los primeros debates en España en los equipos había también documentalistas para ayudar a los oradores; esto reproduce la mentalidad antigua de la división del trabajo entre lo que producen el saber y lo aplican; posteriormente desapareció esta figura, en el sentido de que un debatiente completo no debe ser un buen orador sino también y previamente un buen investigador.

Una vez que hemos procedido a componer la interpretación del tema a la vez que simultáneamente ya íbamos esbozando líneas de argumentación ha llegado el momento de profundizar en la cuestión; y el modo en cómo investiguemos influirá en el modo en cómo resolvamos el reto. Para empezar, como dice el psicólogo Richard E. Mayer (1986) para resolver problemas hace falta un gran conocimiento específico. Requeriremos no solo aumentar nuestro bagaje cognoscitivo (específico del tema), sino, también, nuestro

bagaje de información errónea o imposturas intelectuales (relativo al tema): para no solo saber más y mejor, asimismo para discernir cuándo nuestros rivales están cayendo en la falsedad o en la desinformación o en la pseudociencia o en contenidos no contrastados o no rigurosamente contrastados. En esta tarea de detectar información errónea nos puede ser de ayuda la alfabetización digital (como el software Truth Goggles, que escanea textos buscando información fáctica para luego etiquetarla como ‘verdadero’ / ‘mayormente verdadero’ / ‘verdadero a medias’ / ‘mayormente falso’ / ‘falso’); pero tal y como nos advierte Evgeny Morozov (2015: 27, 143) estos procedimientos informáticos no organizan por nosotros nuestras ideas en un argumento coherente.

La búsqueda de información en nuestra época (ya sea una indagación tecnológica o libresca) se ha convertido en un proceso problemático, precisamente porque uno de los rasgos de nuestro tiempo es que vivimos atravesados por la continua y creciente desinformación; tal y como nos explica Daniel Innerarity en el capítulo 1 de La democracia del conocimiento. De este riguroso pensador filosófico sobre la política nos vamos a servir para componer (a partir de su tesis de que el conocimiento decide la calidad de nuestro espacio público) una *Epistemología del Debatir*:

EPISTEMOLOGÍA DEL DEBATIR DESDE

LA TEORÍA CRÍTICA DE LA POLÍTICA DE INNERARITY

Internet trajo muchas promesas, como la democratización radical de nuestras sociedades a partir de un acceso directo a las innovaciones tecnológicas; aunque la propia topología de Internet no es tan abierta, libre e igualitaria como se anunció, pues estamos a merced de algoritmos y protocolos. Esta ilusión generalizada en torno a Internet puede hacer creer a los debatientes que pueden confiar en esta tecnología idealizada la tarea de construir su línea argumental. La actual idolatría del dato puede conducir a muchos equipos de Debate en la fase de investigación al error de recopilar más y más datos, cuando lo que tienen que hacer es articular conocimiento que devenga argumentación. Para ello la mejor capacidad de un equipo de Debate es su capacidad de selección. El debate ya está ganado cuando has sabido formular las preguntas correctas (las más pertinentes); el resto es cuestión de técnica. De esta manera, los equipos de Debate tienen que comportarse como equipos de conocimiento. Y un equipo de Debate eficaz no es un grupo de expertos sino una microsociedad con un sistema deliberativo experto. En un equipo de Debate competente el conocimiento se genera como consecuencia de actos de pensamiento revisados en común, se trata de un bien relacional. El saber de un equipo de Debate no está en la cabeza de sus componentes sino en las rutinas y procedimientos de su sistema de organización. Un Club de Debate no debe poner el empeño en procurar debatientes inteligentes sino en construir un sistema inteligente de entrenamiento y de pensamiento. A la hora de resolver el problema que supone el tema de un torneo se pasa por varias fases; llegar a la claridad es todo un goce. Un equipo de Debate opera como una comunidad epistémica que se esfuerza a través de procesos de colectividad inteligente en contestar preguntas susceptibles de tratamiento dialéctico. (A partir de Innerarity 2011: 25, 29, 61; 2012: 16, 17; y 2015: 342.)

La Semántica de Marcos nos aporta el siguiente conocimiento que consideramos relevante a la hora de investigar un tema: el mismo elemento lingüístico en marcos (contextos conceptuales subyacentes) distintos puede sufrir cierta modificación en su significado; de ahí que debamos saber operar con esta peculiaridad semántica tanto en la construcción de nuestra propia línea argumental como en la detección de errores en la contraria: en todo momento tenemos que ser conscientes de en qué marco o marcos estamos jugando nosotros a partir de la investigación realizada y en qué marco o marcos se mueven nuestros oponentes determinados por el cariz de la investigación llevada a cabo. Pues asumir ciertos contenidos o autores supone comprometerse con ciertos límites cognoscitivos y con cierto sesgo ideológico.

Otra cuestión importante es el posible carácter metafórico de las proposiciones que manejemos. Como gran parte de lo que decimos presenta una base metafórica, a la hora de analizar una cuestión debemos examinar también las metáforas conceptuales que conlleva, pues este tipo de proyecciones influye en la manera en que la gente piensa y percibe el mundo. Aunque nuestros rivales de hecho no utilicen explícitamente ninguna metáfora conceptual, si detectamos la base metafórica conceptual que suponemos arrastra su línea argumental y nos preparamos para exponer por qué no funciona tendremos mucho ganado: habremos descubierto las asociaciones implícitas (quizá subconscientes) que han contraído.

A nivel práctico, todo equipo de Debate se enfrenta con la bifurcación metodológica de o bien evidenciar lo argumentado o bien argumentar tras informarse; inclinarse por una opción u otra dependerá del conocimiento previo sobre el desafío que les convoca y de la calidad del análisis hermenéutico inicial (pues ya sabemos que el interpretar y el argumentar colindan); con todo, suelen ser dos procesos entrecruzados, y

pueden corregirse mutuamente: quizás en el proceso de búsqueda de apoyo documental de unos argumentos supuestamente cerrados llegamos a comprender bajo otra perspectiva el reto, lo que provoca que modifiquemos o incluso descartemos algún argumento inicial. Dejar la composición de los argumentos para cuando finalicemos la búsqueda de información puede conllevar dos peligros: (1) que internamente convencidos por los buenos datos que encontramos nos saltamos la fase argumentativa (pues en nuestra cabeza lo tenemos claro), y así llegado el momento expositivo vayamos de la tesis general o de cada una de las afirmaciones particulares a los ejemplos sin pasar por el razonamiento (lo que podrá no convencer a los jueces); y (2) que reproduzcamos la argumentación de un autor que haya tratado el mismo tema u otro similar, y si nuestros rivales están al día de dicho contenido ese conocimiento podrán utilizarlo en su interés (si han valorado previamente las insuficiencias de dicha tesis). Por lo que se ve la tarea investigadora de cara a un certamen de Debate no consiste solamente en buscar información (sobre lo previamente argumentado o ir argumentando sobre la marcha) sino también en reunir las principales argumentaciones existentes al respecto y refutarlas.

Alberto Barco (2015: 55) divide las fuentes de las que se puede servir el debatiente en dos tipos – fuentes de razón / fuentes de sensación (sin ser irracionales) -: (1) por un lado, las FUENTES **explicativas** de la realidad de carácter académico, científico, teórico, técnico – datos estadísticos / evidencias científicas / estudios académicos / gráficas institucionales producidos normalmente por instituciones científicas -; y, (2) por otro lado, las FUENTES **interpretativas** de la realidad de carácter periodístico, sociológico, mediático, ensayístico, reflexivo – noticias / encuestas de opinión / valoraciones / artículos periodísticos / presupuestos ideológicos / tendencias en redes sociales / ensayos -; las primeras nos proporcionan rigor y las segundas perspectiva; no son incompatibles,

tampoco un tipo de fuentes tiene prioridad sobre el otro; es tarea del equipo decidir para qué se emplean unas y otras. Los sistemas filosóficos (a nuestro juicio) podrían ser concebidos como fuentes explicativas – comprensivas – críticas de la realidad. Barco Moreno (2015: 55 - 56) nos advierte del doble peligro de que, por un lado, algunos medios de comunicación transmitan la propuesta de realidad que les interese difundir a ciertos agentes sociales, y, como consecuencia de esto, algunos debatientes tomen dichas propuestas dogmáticamente como verdades (contenidos que no serían reflejo de la realidad sino del cuerpo ideológico de creencias del grupo emisor en su afán por construir la realidad según su molde); de ahí la recomendación de escepticismo. Nosotros añadimos dos precisiones: (1) las Ciencias no están libres de influencia por parte de intereses económicos, políticos y sociales – es decir, no solo es que todas las explicaciones científicas construyan realidad (de un género de materia de índole lógico-teórico-conceptual) sino que algunas explicaciones científicas además se producen para contribuir en el logro de cierta realidad construida - (por lo que también hay que estar atento y sin actitud ingenua ante el contexto no científico de la producción tecnocientífica); y, (2) el acto de *valorar* se puede desarrollar con voluntad explicativa y en cierta medida independiente (en el sentido de que pueda serlo un ser humano en nuestro tiempo); esto es, por un lado, algunas prácticas científicas pueden producirse con cierta relajación en el rigor metodológico y pueden adquirir compromisos no científicos, y, por otro lado, no solo se puede interpretar desde la racionalidad y con rigor sino que se debe. Y es tarea de los debatientes emplear fuentes rigurosas y honestas entre los científicos y entre los intérpretes. El propio debatiente, antes que comunicador es investigador, y sus análisis deben ser serios y profundos (en función de las disponibilidades temporales de que disponga); un requisito para debatir con rigor es confeccionar previamente un dossier amplio, ordenado, estructurado y con fuentes primarias (Barco, 2015: 56).

6.4. LA CONSTRUCCIÓN

El proceso constructivo de un abanico de líneas de actuación de cara a afrontar un debate o todo un torneo pasa por dos momentos constructivos: primero, uno analítico, y, luego, otro sintético.

6.4.1. EL ANÁLISIS

Todo el acopio de información seleccionada debe saber ordenarse y estructurarse en un dossier, que debe reflejar al menos una clara línea argumental, la cual, a su vez, hay que saber sintetizar en una idea-fuerza; tal y como aconseja Alberto Barco (2015: 65): UN DEBATE, UN MENSAJE. La madurez dialéctica pasar por comunicar de forma sencilla un gran bagaje cognoscitivo. Dicho cuerpo de conocimiento debe concretarse en una o (mucho mejor) varias líneas argumentales (para poder utilizar en cada fase del torneo una línea distinta); esta tarea comienza con un *proceso* **analítico**. Hacemos nuestras las palabras de Steven L. Johnson:

“El análisis es el proceso de separar las ideas; para nuestros propósitos, el objetivo de esta separación es ver con más claridad los componentes de un argumento. El análisis es un punto de partida necesario porque el razonamiento que sustenta las conclusiones que abrazamos no siempre es claro, incluso para quienes las expresan. El análisis nos permite diseccionar ideas para descubrir las razones que les sirven como base. [...]

Obviamente, si entendemos mejor cómo están (o pueden estar) interconectados y organizados nuestros pensamientos, seremos más capaces de transmitir a los demás esa interconexión y organización.

Otra razón para comenzar el proceso constructivo con un esfuerzo analítico es el descubrimiento de bases de apoyo potenciales para las conclusiones que queremos transmitir a nuestra audiencia. [...]

El análisis permite anticipar probables áreas de fundamento que nuestra audiencia puede aceptar. El proceso analítico es sencillo. Está centrado en torno a una sola pregunta que da lugar a la investigación: «¿por qué?». Esta simple pregunta inicia la búsqueda de razones sobre las que construir los argumentos que sustenten el caso. Al preguntar «¿por qué?», se pueden seguir dos direcciones de investigación: análisis de profundidad (examinar «a fondo» los argumentos) y análisis de amplitud («pensar lateralmente» acerca de las razones).”

(Johnson, 2013: 74 - 76.)

6.4.1.1. ANÁLISIS DE PROFUNDIDAD

El *análisis de profundidad* consiste en hallar una base firme sobre la que edificar nuestras afirmaciones, lo que se consigue no dejando de preguntar ‘¿por qué?’ ante cada respuesta que se nos ocurra respecto a la pregunta propuesta hasta que se obtenga una afirmación que pueda funcionar como fundamento compartido con la audiencia evaluadora. Solo si creemos tener una base que pueda ser aceptada por el jurado podremos construir sobre ella nuestra argumentación (Johnson, 2013: 76).

6.4.1.2. ANÁLISIS DE AMPLITUD

El *análisis de amplitud* consiste en *pensar lateralmente* respecto al fundamento de una afirmación con la idea de que en dicha búsqueda cognoscitiva emerjan en nuestro horizonte de posibilidades argumentativas diversas razones entre las cuales podamos seleccionar y añadir otros fundamentos con similar o superior fuerza de convicción. La idea es dar con más motivos; motivos que, antes de ser aceptados definitivamente, deben pasar a su vez el análisis de profundidad en el sentido de si cuentan con suficiente solidez como para ser aceptados por la audiencia evaluadora. (Johnson, 2013: 77.)

6.4.2. LA SÍNTESIS

Tras un primer paso analítico de generar opciones racionales en favor o en contra de cierta tesis necesitamos un segundo paso encargado de diseñar un plan coherente probatorio o refutador de cierta proposición: el *proceso sintético*, consistente en ensamblar los materiales generados analíticamente en un todo coherente convincente mediante esfuerzos persuasivos. Esta operación sintética requiere la consideración de la *progresión lógica*: el orden más adecuado de organizar los materiales seleccionados en el interior de cada argumento y, asimismo, la disposición de los distintos argumentos. (Johnson, 2013: 81.) “¿Y hay alguna manera más optima a la hora de organizar materiales argumentativos?”

“Si estructuramos nuestras ideas en patrones familiares para nuestra audiencia, es más probable que entienda nuestros argumentos (y que la persuadan). La organización de los argumentos se beneficiará de la comprensión de los patrones de pensamiento comunes para la cognición humana y las estructuras progresivas lógicamente sugeridas por esos patrones.” (Johnson, 2013: 81.)

“¿Y cuáles son esos patrones?” Pues según la Psicología de la Gestalt: (1) **PATRÓN de cierre** – como la cognición humana tiende a cerrar lo incompleto, asimismo tendemos a dar sentido a la información que encontramos, por lo que la audiencia está predispuesta a valorar positivamente un discurso que esté organizado de tal manera que se aprecie con claridad el inicio de una idea vinculada a un problema que se va

378

desarrollando hacia un final donde se aprecie la solución (en una progresión lógica que puede ir DEL PROBLEMA A LA SOLUCIÓN o DEL PRINCIPIO A LA APLICACIÓN o DE LA CAUSA AL EFECTO o DE LO GENERAL A LO ESPECÍFICO) - / (2) **PATRÓN de proximidad** – como la cognición humana tiende dar sentido a lo que encuentra en función al modo cómo se encontró el fenómeno en cuestión, asimismo vincular la información con su contexto de aparición ofrece a la audiencia un motivo para familiarizarse con su recepción (a través de dos tipos de progresiones lógicas: la *progresión cronológica* y la *porogesión espacial*)- / (3) **PATRÓN de semejanza** – como la cognición humana tiende a relacionar lo que encontramos con lo que nos es familiar, asimismo tendemos a identificar y agrupar temas en la información que encontramos, por lo que la audiencia está predispuesta a recibir positivamente una estructura temática (susceptible de ser aplicada en una línea argumental si se parcela un problema en subtemas apropiados, de tal manera que gracias a esta estructura se comprenda mejor el tema principal – (Johnson, 2013: 84 – 85).

6.4.3. LAS REFUTACIONES ANTAGONISTAS Y LAS CONTRARREFUTACIONES

La labor constructiva no termina cuando damos por cerrado el conjunto de argumentos que constituyen nuestra línea argumental. Entonces llega el momento de que el equipo piense los ataques que nos pueden hacer (los más previsibles y los más potentes [que no tienen por qué coincidir]). Finalmente, hay que encontrar la mejor respuesta a los

ataques contemplados. Todo este material hay que sintetizarlo en un cuadro del dossier con tres tablas: nuestros argumentos / sus refutaciones / nuestras contrarrefutaciones.

Así pues, en la fase preparatoria todo equipo haría bien en dedicarse a la

“investigación de las deficiencias de las propias creencias, haciéndonos así menos vulnerables a los ataques de los oponentes y proporcionándonos instrumentos para revisar, refinar o incluso abandonar algunas tesis propias deficientes (efecto de retroalimentación)”

(como apunta Montserrat Bordes, 2011: 130).

Un deber deportivo de todo debatiente es mejorar su competencia argumentativa.

Todo pensar en un argumento conlleva, necesariamente, anticipar al menos un contraargumento:

“Un discurso argumentativo se coloca siempre en relación a un contra-discurso efectivo o virtual. La argumentación es, pues, inseparable de la polémica. Está sometida a la refutación, y eso lo distingue de la demostración o la deducción.”

(Fuentes y Alcaide, 2002: 16.)

6.5. LA INTRODUCCIÓN

El debatiente introductor está obligado a presentar los nombres de su equipo y a posicionarse a favor o en contra del tema del debate en función del sorteo. La estructura habitual (aunque no obligatoria) es la siguiente: una cita o una pequeña historia + presentación de los componentes del equipo + posicionamiento + definición de los conceptos clave + explicitación de la tesis que se va a defender + enumeración de los (normalmente tres) argumentos que apoyan nuestra tesis + desarrollo explicativo de los argumentos + un cierre eficazmente comunicativo (ya sea por su originalidad, su contundencia, su síntesis o su promesa).

Una mala definición será la que sea arbitraria o incompatible con el estado actual de las Ciencias o tautológica (repetitiva respecto a la proposición de debate [por lo que, en tal caso, no sería estrictamente una definición]) o imprecisa (Albornoz, 2017: 24). Por otro lado, son distinguibles varios tipos de DEFINICIÓN: (1) **por autoridad** – enmarcando el tema dentro de lo conocido por un experto o institución relevante en la materia – (el tipo de definición que un juez puede esperar en un *debate de investigación* propio de temas donde se crucen coordenadas históricas, sociológicas, económicas o complejidades varias) / (2) **argumentativa** – enmarcando el tema en un espacio de argumentación concreto – (el tipo de definición que se puede esperar en un *debate lógico* propio de temas donde se cruzan conceptos [más bien no científicos] abiertos [esto es, que vienen acompañados de dudas razonables; por lo que son susceptibles de cerrarse de más de una manera]) / (3) **contextual** – enmarcando el tema en un contexto específico – (el tipo de definición que debe utilizarse cuando el contexto es decisivo para saber interpretar bien de qué nos han propuesto deliberar en un *debate* ciertamente **contextual**).

(Albornoz, 2017: 25 – 27.) En cualquier caso, quien define debe aducir motivos de la corrección de su definición; y si los antagonistas discrepan de la definición ofrecida asimismo deberán exponer las razones de su disconformidad; pudiéndose generar un *debate de definiciones* (Albornoz, 2017: 34), una situación que en la modalidad académica hay que evitar extender al encuentro entero (para que pueda darse un enfrentamiento argumental y no terminológico). Si se da un debate de definiciones, este puede interpretarse evaluativamente de dos maneras: (a) o bien los jueces consideran que la definición era legítima y, en tal caso, su recusación no fue pertinente, por lo que presumiblemente pierda el equipo que recusó la definición de forma injustificada; (b) o bien se considera legítima la recusación de la definición y, en tal caso, la definición no fue correcta, por lo que en un encuentro equilibrado en el resto de factores probablemente pierda el equipo que no definió de forma apropiada.

Existen distintos estilos de introducir un debate; se puede optar por un discurso afectivo o por un golpe de efecto o por una explicación cerrada y contundente de toda la línea argumental (con una contundencia tal que el juez piense ‘¿Y ahora cómo va a refutar esto el equipo contrario?’). En cualquier caso, hay que precisar muy bien los conceptos clave de la proposición que se debate de tal manera que se marque la dirección semántica que se seguirá. Por regla general es el equipo A Favor el que marca el terreno de juego a través de la delimitación terminológica. La elegancia del introductor reside en la claridad expositiva. Sea cual sea la estrategia persuasiva que se va a desarrollar la introducción debe acabar con una frase que anime al jurado a asentir nuestro punto de vista (esbozado o desarrollado por completo).

Errores que se deben evitar en las introducciones: alargar la historia inicial en exceso / no pararse a delimitar los conceptos clave (sobre todo cuando su orientación

semántica guarde relación con la orientación estratégica del equipo) / nombrar los argumentos con un adjetivo y no explicarlos / ocultar la línea argumental / irse sin más (sin tener pensado un final concreto) / mirar papeles (se supone que se trae preparada). El equipo contrario tiene derecho a conocer nuestra línea argumental para poder luego refutarnos; ocultársela es un acto antideportivo.

El objetivo principal del acto debatístico introductorio es que el jurado se ponga en situación de la problemática a tratar (de sus peculiaridades) y de nuestra perspectiva. La exposición inicial sirve de preparación para la conclusión (Fuentes y Alcaide, 2007: 15). Ofrecemos nuestro punto de vista (marcando los puntos centrales de nuestra argumentación) para ir ya inclinado a los jueces hacia nuestro favor, asimismo para ir ofreciendo materiales de discusión al equipo contrario, de tal forma que luego se entre a valorar aquello que nos interesa. Todo esto bajo la actitud de influir a quienes nos evalúan; aunque la introducción consiste en comunicar una argumentación la dimensión retórica relevante en esta fase es el elemento persuasivo. Aunque se puede hablar en pasado (acerca de lo que aconteció) o en presente (sobre lo que nos está pasando) la introducción se dirige al futuro: “les mostraremos / explicaremos / desarrollaremos ...”. Una manera de dar frescura a esta fase inicial de un debate es abandonar el estilo rígido (en el que se declama casi como un actor o actriz un texto previamente aprendido de memoria y más que ensayado) y adoptar un estilo más cercano a la improvisación (a partir de un elemento anecdótico, como de lo que supuestamente te ha comentado el taxista que te llevaba al torneo o un amigo o cosas similares – y mucho mejor si aprovechas algún elemento de la propia sala, para que se vea que estás improvisando de verdad -; y a partir de ese arranque ir conectando lo inicialmente anecdótico con lo esencial que quieres que se quede bien claro; todo ello con un decir sencillo y cercano: hablando en vez de declamando).

Don Juan Manuel en El Conde Lucanor nos ofrece un repertorio de secuencias introductorias, pues bajo la intención de exponer consejos, es decir, tesis de comportamiento, recurre a presentar una historia para que a la vista de ese ejemplo se aprecie las buenas razones que hay para actuar de cierta forma. No se trata de que los introductores imiten a don Juan Manuel, sino de que capten que su objetivo es que la audiencia entienda y asuma las buenas razones que su equipo ha pensado para sustentar la postura en la que se encuentran. Así pues, la introducción puede empezar con una *estrategia narrativa*: el uso por parte del debatiente introductor de una secuencia que tiene como objetivo contar algo – un suceso o un hecho situado en un espacio / tiempo distinto al del hablante (Fuentes, 2017: 136) -. Si las historias (cuando son buenas [en el mundo del Debate pertinentes]) funcionan es por un motivo antropológico: somos contadores de historias; si hemos llegado hasta aquí es porque nos hemos ido contando historias los unos a los otros y gracias a este soporte hemos transmitido lo que sabíamos (Reig, 2016: 95):

“El motivo por el que una historia es el lenguaje específico para almacenar y transmitir lo que sabemos o lo que pensamos de nosotros mismos está en la propia naturaleza de nuestras emociones. Las emociones tienen una textura narrativa.”

(Reig, 2016: 96.)

He aquí el componente persuasivo que puede explotar el debatiente introductor: a través de los estados afectivos generados por la historia que construya tejer una textura narrativa que envuelva a los sujetos evaluadores.

Con todo, simplemente con estrategias persuasivas no te haces con los jueces, pues, como dice Michel Meyer (2013: 187), “resolver una cuestión no se reduce a expresarla”; esto es algo que deben tener muy en cuenta los introductores: se requiere algo más que una historia, se requiere logos – capacidad para delimitar, cuestionar y responder -. Así pues, argumentar es inherente a la naturaleza del discurso introductorio, asimismo saber transmitir de la forma más clara posible lo esencial de nuestra perspectiva a nuestros interlocutores y a quienes nos tienen que juzgar. Para ello se requiere empezar a construir bien desde el principio, y esto quiere decir definir los términos de la forma más específica posible para así identificar con un alto grado de precisión las ideas susceptibles de discusión crítica; pues la escasa o genérica labor definatoria crea un espacio amplio de enfrentamiento por donde posiblemente hará acto de presencia la imprecisión, la vaguedad y la superficialidad; cabe señalar que si no se establecen puntos de choque desde el arranque del debate se corre el riesgo de que cada equipo exponga su línea argumental generándose dos discursos paralelos (Albornoz, 2017: 22). Se da la paradoja de que cuanto más grande sea el espacio de enfrentamiento que se dibuje mayor será la posibilidad de que no se produzca ningún enfrentamiento; ausencia de discusión que también puede venir si cada equipo delimita muy estrechamente el espacio dialéctico y no hay intersección alguna entre los dos espacios trazados.

Tras los períodos narrativo y delimitador vendrá el período expositivo (en cuanto encadenamiento lógico de ideas, pues no podemos olvidarnos de la dimensión argumentativa) (Fuentes, 2017: 138). Como se ve la secuencia de la introducción está entrelazada de estrategias discursivas persuasivas-argumentativas-comunicativas. A continuación, nos vamos a servir de la experiencia acumulada por Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 39 – 40, 49 – 51) para acabar de explicar el rol del introductor:

“En la introducción se realiza primero un exordio, [...] cuya finalidad es la de llamar la atención del público y demostrar nuestra autoridad o conocimiento sobre el tema. Hay muchos tipos de exordio, desde citas, reflexiones, anécdotas, usos de elementos visuales o cualquier cosa que se nos ocurra para llamar la atención del público, siempre y cuando esté relacionado con el tema y aporte algo a la exposición. [...] En el debate académico hemos integrado esta primera parte en la que Córax [-476] dividía el discurso. [...] La atención la solemos captar abriendo nuestra intervención con algo sorprendente y/o interesante, además tratamos de introducir elementos que permitan percibir nuestro profundo conocimiento del tema, lo cual nos hace ganar una autoridad indispensable para que el público esté más predispuesto a aceptar nuestros razonamientos, pues desde el primer momento hemos demostrado que sabemos de lo que estamos hablando. [...]

Una vez realizado el exordio, el introductor se presenta y presenta a los integrantes del equipo. [...] Después de esto, se afirma o se niega la pregunta de debate en función de si nos ha tocado el a favor o el en contra, lo que permite recordad la postura que va a desarrollar. Hecho lo cual, se aborda la definición de los términos más importantes de la pregunta del debate. Este punto es especialmente importante, ya que en función de lo que entendamos por «ciertos términos», el propio debate puede cambiar [...]. Una vez definidos los términos que consideramos relevantes en el debate, yo sugeriría – [...] porque no todo el mundo hace este paso que hemos integrado y que procede del formato BP – establecer el «statu quo» o contexto de la pregunta, esto es, destacar las razones por las que este debate es importante, así como las que avalan darle una respuesta negativa o positiva a esa realidad, según el caso.

Terminado el «statu quo», se procede a establecer nuestra tesis de debate, la idea central que tratamos de demostrar con nuestros argumentos. [...]

Planteada la tesis de debate, debemos explicar a continuación los argumentos que sustentan esta tesis. Lo normal es plantear tres argumentos, no hay ninguna razón para no plantear dos o cuatro, pero la mayoría de los jueces esperan que los equipos expongan tres argumentos, cosa que por mor de la costumbre se ha convertido en una suerte de pseudodogma un tanto arbitrario y como todo dogma es negativo pues reduce las opciones de los debatientes. Los argumentos en las introducciones se tienen que explicar lo suficiente como para que el otro equipo pueda empezar a contestarlos, pero no tanto como para que los refutadores no tengan nada nuevo que decir en la parte constructiva.

Una vez que se han explicado los argumentos solo queda cerrar la intervención de forma elegante; suele ser muy bien valorado tratar de cerrar con algo relacionado con nuestro exordio, porque da la sensación de una intervención cerrada que sigue una estructura circular. Una opción más fácil puede ser terminar enumerando de nuevo rápidamente nuestros argumentos y nuestra posición ante la pregunta de debate.

Para ordenar nuestra introducción puede resultar útil seguir una ficha o estructura definida.”

6.6. LAS REFUTACIONES

Refutar consiste en poner en entredicho lo afirmado por el otro equipo y en sostener lo propio. El refutador tiene libertad expresiva y formal, pues el único requisito que debe cumplir es aportar documentación de los datos que afirme; por regla general, debe mostrar al menos una evidencia por cada argumento de su línea argumental. Lo

habitual es que un encuentro conste de dos refutaciones; en tal caso se emplea la primera refutación para criticar únicamente lo más significativo del oponente y construir en buena parte el propio discurso y la segunda refutación para finalizar nuestra línea y desmontar el discurso contrario.

El debatiente refutador podrá ser interrumpido por peticiones de pregunta (levantando el brazo) por parte del equipo contrario; pero corresponde al orador la autoridad en aceptar o rechazar o retrasar la concesión de la pregunta; al menos debería dejarse hacer una pregunta – no hacerlo da mala imagen –, lo habitual es dos y lo aconsejable es que no pase de tres (pues perderá tiempo para la enunciación de su discurso). No debe cortar su hilo discursivo porque le levanten la mano; si está empezando o en medio de una unidad discursiva hace bien en comunicar verbalmente o incluso gestualmente que ya concederá más tarde el turno de pregunta. Los reglamentos de los torneos suelen proteger el primer minuto y el último; esto quiere decir que al refutador no se le puede molestar durante ese tiempo con una petición de pregunta, pues se considera que hay que dejarle arrancar y concluir. (Y aunque el reglamento no especifique nada es una conducta poco elegante preguntar tanto en el primer medio minuto como en el último.) Lo habitual es servirse de la primera refutación para construir buena parte de la línea argumental y dejarse la segunda refutación para destruir y acabar de construir.

A la hora de refutar es de vital importancia un dossier bien estructurado y una recopilación de evidencias bien organizadas. El debatiente refutador debería salir como mucho con una ficha con algunas notas, tener preparado justo antes de hablar las evidencias que vaya a necesitar encima de la mesa, bien localizables y ordenadas según cómo se vayan a emplear. Para cada argumento no gastará todas las evidencias que tenga; es mejor pocas evidencias pero bien explicadas que muchas y sin conectar con la propia

tesis. El reto lingüístico del refutador pasa por comunicar al jurado de forma persuasiva unidades argumentativas de lo propio y contraargumentativas de lo ajeno; por lo que en la refutación también se entrelazan estrategias discursivas argumentativas-persuasivas-comunicativas. Asimismo, debe dejar bien claro qué función cumplen dichas unidades en la línea argumental. Se suele adiestrar a los debatientes a que sigan la estructura argumental ARE – (1) proferir una afirmación; (2) desarrollar un razonamiento al respecto; y, (3) mostrar al menos una evidencia que lo corrobore. Esto es aconsejable, pero no es obligatorio. Existen otras estructuras argumentativas posibles. Aunque la mayoría de los equipos de Debate siguen patrones bastante clásicos también existen equipos preocupados por dar con fórmulas nuevas; (en este sentido venimos trabajando desde el Club de Debate ‘Nicolás Salmerón’ del Sek-Alborán). De esta manera, la innovación que caracteriza a algunos clubes de Debate en español está contribuyendo a ensanchar los campos de la argumentación, de la persuasión y de la comunicación desde el mundo del Debate de Competición. Aunque lo más importante para refutar no es tanto hablar bien sino saber escuchar: detectar debilidades del rival, para luego mostrar cómo nuestros argumentos dan razón de esos puntos conflictivos. Además, los debatientes que sepan escuchar no se dejarán abrumar por una exhibición de una gran cantidad de datos por parte del equipo contrario, siempre y cuando dominen el concepto ‘contexto de relevancia’ (Innerarity, 2011: 25) y sepan hacer ver a los jueces que dichos datos carecen de la relevancia adecuada (en el caso de que así sea). Buen debatiente refutador es el que sabe gestionar tanto el conocimiento propio como el ajeno.

Concretemos un poco más y maticemos con Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 69 - 70):

“Son los segundos refutadores los que normalmente tienen la mayor carga refutativa del equipo y también, junto al primer refutador, los únicos a los que el otro equipo puede preguntar durante el debate, lo que les obliga a ser rápidos de reflejos y tener cintura para ser capaces de adaptarse a cualquier situación. [...] deben pensar las refutaciones durante el desarrollo del propio debate.

Refutar es atacar. [...] No obstante, [...] no es lo mismo refutar que recusar. La recusación sería, según Marraud, la objeción que se pone a algún elemento de una argumentación, de modo que no se niega la verdad de la misma, sino que simplemente se le ponen ‘peros’ en base al impacto, la necesidad o la atingencia, consiguiendo así disminuir el valor de los argumentos, bien por no estar relacionados con el tema del debate, bien por no tener suficiente trascendencia o por no ser necesario que pase esa cosa en todos los escenarios. Recusar, en este sentido, es más sencillo que refutar y dispone de más recursos para su desarrollo.

La refutación se diferencia de la recusación en que es una argumentación antiorientada, totalmente contraria a la que se ha presentado por la otra parte, por lo cual, si demuestro la mía, estoy demostrando el contrario de la otra y, por lo tanto, anulándola. Es decir, la refutación se basa en el principio lógico de no contradicción.”

Así pues, las operaciones discursivas disponibles para un refutador (que ya gestionará el debatiente en función de si está en modo constructivo o destructivo) son:

- *construir* parte de (o en su totalidad) la línea argumental del equipo;

- *recusar* – esto es, *objetar de forma motivada* - parte de la línea argumental contraria por irrelevancia o por insuficiencia o por falta de necesidad o por cualquier circunstancia que haga disminuir su fuerza argumentativa;
- *rebatir* – esto es, *rechazar de forma motivada* – parte de la línea argumental contraria por no aceptarse su validez o por negarle fuerza argumentativa, rechazo que se puede motivar atacando a los términos de debate o a la tesis principal (si la hubiera de forma explícita) o a alguna premisa o a las relaciones de inferencia (como la deducción o la inducción o la ejemplificación o la analogía o el establecimiento de una conexión causal) o a las evidencias o a las falacias presentes; todo acto de rebatir supone un ejercicio de crítica, esto es, de examen racional;

se puede considerar que un argumento entero queda rebatido si se ha podido mostrar que la conclusión contiene información ausente en las premisas (es decir, que la relación de consecuencia es ampliativa) o que carece de solidez la base de las premisas (quedando, por lo tanto, la conclusión sin fundamento) (Gustavo Adrián, 2012: 511);

si en un debate se puede mostrar que al menos un argumento no está firmemente construido o sostenido, entonces de dicho argumento se puede proferir su inaceptabilidad (y si la argumentación antagonista estuviese estructurada de forma dependiente o encadenada, en tal caso no sería admisible); asimismo, si el conjunto de argumentos de nuestros rivales presentase conflictividad entre los argumentos, entonces de la línea argumental entera se puede proferir que es inadmisibile;

esto es,

(pensando desde el marco semántico que delimitó P. M. Dung en su artículo de 1995 sobre el rol que pueden desempeñar los argumentos [en Adrián, 2012: 513]) de la imposibilidad o posibilidad de rebatir un argumento podemos predicar su aceptabilidad o inaceptabilidad y de la imposibilidad o posibilidad de rebatir una línea argumental podemos predicar su admisibilidad o inadmisibilidad;

el Debate de Competición supone la generación de un escenario donde dos argumentaciones entran en conflicto, pues bien,

(pensando desde el trabajo de J. Pollock de 1990 sobre la inducción [en Adrián, 2012: 511])

en estas circunstancias podemos afirmar que la argumentación *A rebate* a la argumentación *B* si se da alguno de los siguientes casos: (1) las conclusiones de *A* y de *B* conllevan contradicción y la información firmemente establecida es compatible con *A* pero no con *B* / (2) la conclusión de *A* y las premisas de *B* conllevan contradicción y la información firmemente establecida es compatible con la conclusión de *A* pero no con las premisas de *B* / (3) la conclusión de *A* (en conjunción con la información firmemente establecida) niega el vínculo entre las premisas y la conclusión de *B* / (4) *A* es preferible a *B*, circunstancia que sucede si (1) *A* es más específico que *B* (porque cuenta con información más precisa) o (2) *A* es más plausible que *B* (porque su información proviene de una fuente más fiable) (Adrián, 2012: 512);

el concludor del equipo que ha sido efectivo rebatiendo debe explicar que *A rebate* a *B* de tal forma que el jurado concluya que *A derrota* a *B*; y,

- *refutar* – esto es, *contraargumentar* – la línea argumental rival por haber construido al menos un argumento o toda una línea argumental entera de forma

antiorientada a la argumentación antagonista, es decir, orientada a demostrar justo lo contrario.

6.6.1. LA PRIMERA REFUTACIÓN – LA SECUENCIA ARGUMENTATIVA O CONSTRUCTIVA -

Lo habitual y lo aconsejable es iniciar el acto debatístico de la primera refutación desmontando los puntos fuertes de la secuencia anterior del equipo contrario (para borrar de la mente de los jueces la posible buena sensación que hayan podido dejar). A continuación, debe desarrollar la línea argumental de su equipo. Cuando esta consta de tres argumentos lo razonable es desarrollar dos en la primera refutación y el tercero en la segunda refutación; si solamente nos basamos en dos argumentos deberían exponerse en esta primera refutación constructora y dejar la segunda refutación para aclaraciones, mayor apoyo documental y refutar-construyendo al otro equipo. Si las circunstancias lo permiten conviene finalizar acercándose al jurado y sintetizarles los puntos que hemos mostrado. Una razonable distribución del tiempo cuando se disponen de cinco minutos sería: el primer minuto para refutar + el segundo minuto para dejarse hacer preguntas + los siguientes dos minutos y medio para construir (empleando para cada argumento un minuto para razonarlo y en torno a los quince segundos para detenernos en la principal evidencia o en la más pertinente en ese momento en función de las intervenciones del equipo contrario) + treinta segundos de recapitulación y de explicación del porqué de lo que hemos expuesto, acabando con una frase potente. Un error del primer refutador sería

pretender desmontar todo lo que haya dicho el otro equipo, pues se le iría la secuencia entera en ello, fracasando así en su cometido de que los jueces queden convencidos de la línea de su equipo; este error sería mayor si el introductor hubiese realizado una secuencia centrada únicamente en una anécdota sin llegar a esbozar los argumentos; pues, entonces, el equipo contrario podría aducir de que sigue con su propia línea al no tener nada que refutar del otro equipo. No se puede olvidar que el rol principal del primer refutador es de argumentador. “También se dan casos en que el argumentador adelanta alguna refutación, especialmente si el equipo contrario ha incurrido en un error al plantear su tesis y resulta clave poner esto de manifiesto” (Sergio Melero, en Bonet y Torres, 2019: 25).

Dejamos aparecer el magisterio de Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 51-52):

“Los refutadores solo tienen dos funciones: primero, destruir la línea argumental del otro equipo y, segundo, construir su propia línea argumental. [...]

Los debates tienden a ganarse o perderse en las refutaciones. Si [...] el introductor ha explicado brevemente nuestros argumentos, es el primer refutador el encargado de realizar todos los pasos [...] ARE [...]. También es tarea del segundo refutador, pero lo normal es que el primer refutador tenga un papel más constructivo y el segundo refutador un papel más destructivo, debido a que es importante construir pronto los argumentos para que el otro equipo tenga la posibilidad de debatir con todos los elementos que integran el debate. Pese a esto, suele ser muy difícil y quizás poco conveniente que el primer refutador construya todos los argumentos; lo normal es que el primer refutador explique dos argumentos y tenga algo de tiempo para refutar los argumentos que ya haya

expuesto el otro equipo, y que el segundo refutador construya un solo argumento y que por tanto disponga de más tiempo para destruir los argumentos de la otra parte.

Los refutadores son los únicos oradores a los que el otro equipo puede realizar preguntas, de ellos depende aceptarlas o rechazarlas, siendo este uno de los elementos que luego se valoran para determinar el resultado del debate. El número de preguntas que un refutador suele aceptar no debería ser más de dos ni menos de una, aunque esto puede variar dependiendo del desarrollo del debate.”

En los períodos debatísticos argumentativos (con independencia de que se den en la secuencia constructiva o en la destructiva) las unidades discursivas cumplirán unas FUNCIONES ARGUMENTATIVAS de **coorientación** que pueden adquirir en Debate de Competición la forma de *justificación* (cuando un enunciado explica la razón del enunciado anterior [normalmente con la conjunción causal ‘porque’]) o de *refuerzo* (cuando un enunciado además de aclarar lo ya dicho lo refuerza con marcas como ‘es decir’, ‘o sea’) (Fuentes y Alcaide, 2002: 102 – 104).

6.6.2. LA SEGUNDA REFUTACIÓN – LA SECUENCIA CONTRAARGUMENTATIVA O DESTRUCTIVA O CRÍTICA O DECONSTRUCTIVA -

Una matización previa: aunque las normalmente ocho secuencias en un debate académico suelen tener la siguiente estructura (llamémosla ‘estándar’) ‘AF + EC + AF + EC + AF + EC + EC + AF’ (inspirada en el mundo judicial, y que presupone que A Favor debe abrir y cerrar el debate por llevar la carga de la prueba), también pueden darse la estructura (que podemos denominar ‘Cánovas’ [por ser en el seno de esta Fundación donde empezó a emplearse] ‘AF + EC + EC + AF + EC + AF + EC + AF’ (cuya motivación [en el parecer de su autor intelectual Francisco Valiente] estaría en dar tiempo al equipo A Favor a organizar su primera refutación [pues, de esta manera, tiene todo el tiempo que dura la introducción En Contra para ello]) y la estructura (‘Ajedrez’, por seguir el ritmo de este juego) ‘AF + EC + AF + EC + AF + EC + AF + EC’ (cuyos partidarios consideran [1] que hay que compensar a EC cerrando el debate por la inercia que tiene AF de empezar poniendo los términos y puntos de la discusión, y, [2] no se concede necesariamente a AF la tarea de llevar la carga de la prueba, pues, ambos equipos podrían llevar su propio peso argumentativo – no hay que condenar a EC a cumplir un papel meramente de oposición -). Así pues, aunque en la primera década de vida del Debate Académico la última segunda refutación siempre la realizaba EC – algo que ocurre en las estructuras de turnos estándar y Ajedrez (utilizada, por ejemplo, en la octava edición del torneo ‘Jóvenes Promesas’ de julio de 2017) -, en la segunda década del Debate Académico (en los torneos organizados por la Fundación Cánovas desde 2014 y por la Liga Nacional de Debate Escolar desde 2017) ese turno le corresponde a AF. Es

decir, no podemos dar por hecho que EC es el equipo que realiza la última refutación antes de las conclusiones, también puede ser AF. Este detalle es importante, porque en los dos últimos minutos de refutación antes de la primera conclusión no se puede construir nada nuevo, pues el equipo que escuchase ese último período debatístico de actitud argumentativa no tendría ocasión de refutarlo. Esto implica adaptar a la circunstancia anterior la recomendación generalizada de que los refutadores siempre tienen que destruir primero y construir después. Se trata de un plan de acción válido para el segundo refutador (o último refutador en un formato con seis o más secuencias por equipo) del equipo al que le corresponde empezar las segundas (o últimas) refutaciones. Sin embargo, el equipo que cierra las refutaciones puede seguir la idea general del plan (de empezar destruyendo y acabar construyendo) pero haciendo subtarefas de adaptación.

En cualquier caso, el rol principal del segundo refutador es de refutador. Aunque “en algunas ocasiones, el refutador se encarga de traer algún que otro argumento «ex novo» al debate” (Sergio Melero, en Bonet y Torres, 2019: 25).

En los períodos debatísticos contraargumentativos (con independencia de que se den en la secuencia constructiva o en la destructiva) las unidades discursivas cumplirán unas FUNCIONES CONTRAARGUMENTATIVAS de **antiorientación** que pueden adquirir en Debate de Competición la forma de *objeción* (cuando se profiere un enunciado con la intención de invalidar otro opuesto del equipo contrario normalmente con el conector ‘pero’) o de *concesión* (cuando se enuncia una proposición que está de acuerdo con otra defendida por el equipo rival, pero solo momentáneamente, pues, a continuación se gira otra vez el discurso antiorientándolo [porque aunque se haya aceptado la validez de algún argumento antagonista se explica que tiene más peso argumentativo un punto de vista opuesto]) o de *rectificación* (respecto a algo dicho por el equipo contrario, bien

enunciando justo lo contrario o bien reformulando el discurso antagonista orientándolo hacia nuestra propia tesis) o de *contestación* (cuando de forma explícita se rechaza algo dicho por el equipo contrario con fórmulas como ‘no comprendo cómo’ [para comunicar duda acerca del carácter lógico del discurso antagonista]) o de *crítica* (cuando se acusa al equipo contrario de haber deformado cierto contenido, con frecuencia afirmando que lo dicho por el otro equipo no se ajusta a la realidad [acusación que habrá que probar]) (Fuentes y Alcaide, 2002: 105 – 108).

6.6.2.1. PENÚLTIMA SECUENCIA DESTRUCTIVA

Una gestión razonable para una segunda (o última) refutación (que sea la penúltima secuencia destructiva de un encuentro) de cinco minutos sería: 2’30” para desmontar toda la línea argumental contraria + 1’ de contestación de interpelaciones (respondiendo en beneficio de nuestros intereses) + 1’ para construir nuestro último argumento + 30” últimos para recordar ante los jueces los principales pasos dados, justificar la línea argumental entera (pues lo importante que deben retener los jueces es por qué merecemos ganar) y cerrando de forma contundente. El plan básico si nos toca la penúltima secuencia crítica consiste en (al menos) *recusar* y (si nuestro ataque es efectivo) *rebatir* y (si conseguimos ser dialécticos) *contraargumentar* + *contestar* + (acabar de) *construir* + *reconstruir*.

6.6.2.2. ÚLTIMA SECUENCIA DESTRUCTIVA

Una gestión del tiempo razonable para una segunda (o última) refutación (que sea la última secuencia destructiva del encuentro) de cinco minutos sería: primeros 15” para desactivar de forma directa y contundente la idea-fuerza o la tesis principal contraria + 45” para construir nuestro último argumento + dejarse el segundo minuto para contestar preguntas (en función de nuestros intereses [es decir, contestar construyendo cuando estamos A Favor y contestar destruyendo cuando estamos En Contra]) + ocupar los siguientes dos minutos y medio en desmontar el discurso contrario + cerrar los últimos treinta segundos con una aclaración ante los jueces de qué hemos logrado con nuestra intervención y por qué nuestra línea argumental es la que queda en pie, y si las circunstancias lo permiten terminar con un acto de gran fuerza discursiva (ya sea por su gran claridad argumentativa o por su contundencia refutadora o por ser tremendamente persuasiva o por comunicar muy bien nuestro mensaje). El plan básico si nos toca la última secuencia crítica consiste en *desactivar* + (acabar de) *construir* + *contestar* + (al menos) *recusar* y (si nuestro ataque es efectivo) *rebatir* y (si conseguimos ser dialécticos) *contraargumentar* + *reconstruir*.

6.7. LAS INTERPELACIONES

Otra posibilidad de intervenir en un debate es realizando preguntas a los refutadores y contestándolas. No son obligatorias, pero son aconsejables; pues si no se formulan el equipo da la imagen de falta de combatividad. No pueden exceder de los quince segundos y es un signo de deportividad dejar al refutador que inicie y finalice su discurso sin interrupciones. Las interpelaciones tienen que ser breves y directas, simples – que se entiendan -, y pertinentes (a ser posible relacionadas con lo que acaba de decir el refutador, o por lo menos con algo ya dicho). La frase interrogativa suele tener un tono contraargumentativo, pero también puede poseer una orientación argumentativa. Existen preguntas-puente (y las suele hacer un interpelador que luego saldrá como refutador), con la pretensión de introducir un punto nuevo y abordarlo en su propio turno en función de cómo haya salido del paso el refutador rival; son utilizables, pero con muchas reservas (hay que estar muy seguro de que valdrá la pena), pues como suelen ser asuntos que no vienen a cuento el refutador rival se quedará sorprendido, pero también los jueces (que, de momento, pensarán que eso queda fuera de lugar), y el problema será si luego el interpelador actuando ya de refutador no tiene ocasión de realizar el enlace oportuno; en tal caso dicha pregunta quedará en el aire y sin sentido. Lo mejor es realizar una interpelación que realmente ataque al punto más fuerte del equipo rival; con una buena pregunta se puede ganar un debate (si es potente y certera, el refutador no sabe contestar y luego nuestro conclusor sabe recordarlo y darle la importancia que se merece). Interpelar siempre ha sido una de las formas violentas con la que los seres humanos utilizamos la razón; de ahí que María Zambrano nos hablara del hecho (constitutivo del quehacer filosófico) de sostenerse en la pregunta para problematizar la existencia humana

(Marina Garcés, 2015: 189); algo parecido es lo que hace el debatiente: apoyarse en las interpelaciones para tensar un problema humano y resolver el conflicto a su favor.

“¿Cómo se responden las preguntas en un debate?”: pues vinculando la respuesta a nuestra línea argumental; si la pregunta no apunta a una cuestión ubicada en nuestro marco no podemos desviarnos en la respuesta (no tenemos tiempo que perder hablando de lo que le interesa al equipo contrario, frenando el desarrollo de nuestro discurso), y si la pregunta sí entra en nuestro terreno de juego en vez de contestar repitiendo algo ya dicho es mejor responder construyendo. Lo decisivo es que el jurado tome nuestra respuesta como una pieza más en la verdad - razonabilidad - que estamos montando:

“Para resolver una cuestión cuando se tiene por horizonte el pro o el contra, y sin que necesariamente se lo deba hacer de manera tajante o conflictiva, hay que partir de respuestas no problemáticas, o sea, de respuestas que se imponen como tales y que son verdaderas para el auditorio.”

(Meyer, 2013: 168.)

“¿Cómo contestamos una pregunta que no sabemos contestar?”: pues yendo a nuestra idea-fuerza; (lo importante siempre es reforzar lo esencial de nuestro punto de vista). El debatiente refutador debe tener presente que si él no ha entendido lo que le están preguntando posiblemente el jurado tampoco; por lo que no perjudicará su imagen reconociendo ininteligibilidad. La tranquilidad ante futuras preguntas difíciles la proporciona la preparación previa:

“Para ser un buen orador es preciso saber de QUÉ se habla. Esta pericia [...] es la que permite responder.”

(Meyer, 2013: 168.)

Sirviéndonos de la Problematología de Michel Meyer afirmamos que el intercambio de interpelaciones – respuestas en un encuentro de Debate lo que hace es poner de manifiesto la distancia que hay entre los dos equipos:

“La distancia entre los individuos es un elemento fundamental para comprender el modo en que funciona el LOGOS. En todo LOGOS encontramos en ejercicio, pues, la diferencia cuestión-respuesta.”

(Meyer, 2013: 175.)

En el juego de preguntas y respuestas es donde los jueces mejor pueden apreciar hasta qué punto los equipos están entendiendo el tema. Pero los debatientes no solo se preguntan entre sí cuando lo hacen de forma explícita; en realidad, todo el encuentro no deja de ser un ir interrogando al otro mediante un ir interrogarse acerca de una cuestión sobre la que ya se tiene una respuesta. La Retórica del Cuestionamiento de Meyer (2013: 178 - 179) supone un enfoque complejo que nos permite vincular la DISCURSIVIDAD de cada equipo de Debate con el fenómeno de la INTERROGATIVIDAD:

“Una proposición es *respuesta*, por aquello a lo cual responde – directamente o no -, y a la vez *cuestión*, por la interpelación que su enunciación provoca.

(Meyer, 2013: 186.)

Apoyándonos también en la *Hermenéutica del Dialogar* de Emilio Lledó - quien nos dice que “las buenas preguntas son la esencia de la Filosofía, como lo son de un buen diálogo” (Játiva, 2019: 249) - afirmamos que saber preguntar es la cualidad del debatiente; por lo que la praxis del Debate, lejos de ser un ejercicio relativista (como a veces se le acusa, tildándolo de sofístico en su acepción más peyorativa), supone un esfuerzo por y un compromiso con la verdad, en el sentido de que se opera bajo la concepción de que con las preguntas adecuadas nos acercaremos al sentido de lo que se dice y a su supuesto fundamento: la interpelación como búsqueda cognoscitiva.

Cerramos esta cuestión con el magisterio de Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 80 – 82):

“En las preguntas está una de las esencias del debate, pues permiten el intercambio de ideas más inmediato y fomentan, por unos segundos, un auténtico diálogo entre los equipos. [...]

CONCISIÓN. [...] Las preguntas deben ser claras, concisas y cortas. [...]

ACLARATORIAS. [...] El objetivo principal debe ser aclarar algún aspecto concreto del discurso del rival o de su línea argumentativa. Una pregunta no debería destinarse a distraer la atención del debate, sino todo lo contrario. La característica de clarificación de

las preguntas es recomendable porque es importante establecer con la mayor precisión posible de qué se está hablando realmente.

RESALTAR LAS DEBILIDADES. [...] Una buena pregunta puede desmontar la línea de debate de un equipo si esta está poco preparada o es poco precisa.

ADELANTAR LOS ARGUMENTOS PROPIOS. Una buena pregunta, también, sirve como introducción o anticipación de los argumentos que posteriormente se van a presentar con mayor libertad en nuestro turno de intervención. La respuesta que nos den los rivales puede servirnos para presentar con mayor fuerza nuestros argumentos. La información valiosa que se presenta durante las preguntas puede ser un elemento desequilibrador en un debate igualado. Sobre todo si se sabe hacer de una manera coherente y ordenada.

[...] lo que toca ahora es dedicar algunas líneas a cómo se responden las preguntas de un debate.

ESPONTANEIDAD E IMPROVISACIÓN. [...] Hay que responderlas espontáneamente, sin demasiados esfuerzos y aspavientos, porque así mostraremos que estamos familiarizados con todos los recovecos de nuestra línea de argumentación y que entendemos las ramificaciones profundas del debate. Una respuesta clara y contundente reforzará la imagen de seguridad que queremos transmitir como oradores.

CONFIANZA Y SEGURIDAD. Los gestos y el tono de voz deben transmitir confianza y conviene responder [...] con cortesía y amabilidad. Por muy agresiva que haya podido ser la pregunta, una respuesta calmada y que vaya al núcleo de la cuestión es lo mejor que podemos ofrecer.

CONCISIÓN. [...] A fin de cuentas, también queremos responder aprovechando al máximo el tiempo puesto que aún tendremos más argumentos que presentar en nuestro discurso.

PREPARACIÓN. Cuanto mejor preparados estemos para un debate, con mayor facilidad seremos capaces de responder a las preguntas más controvertidas y complejas que nos puedan hacer y lo haremos, además, en menos tiempo. [...]

PRECISIÓN. Si a una pregunta rival se puede responder con un dato preciso, una evidencia fuerte y clara, habremos convertido la pregunta en una salida positiva para defender nuestra postura.”

6.8. LA CONCLUSIÓN

La conclusión es una intervención que se prepara mientras se está desarrollando el debate; supone la última oportunidad de convencer a los jueces y es frecuente que llegados a este punto el encuentro no esté claramente decidido en un sentido, por lo que su importancia es máxima. Lo único que tiene prohibido el debatiente conclusor es empezar argumentos nuevos e introducir evidencias nuevas; y su tarea es sintetizar lo acontecido. A pesar de que no sea obligatorio es altamente recomendable empezar con los argumentos del equipo contrario para pasar a continuación con los propios (para que el jurado guarde en la memoria lo último que haya escuchado). No hay que reproducir todo lo que haya dicho el equipo rival, tan solo lo más significativo, y, sobre todo,

aquellos momentos discursivos en los que hayan cometido errores. Lo habitual es ir enumerando los argumentos contrarios a la vez que se les enlaza con la refutación que les hizo cierto componente de tu equipo – ‘nos quisieron convencer de, ante lo cual nuestro compañero supo decir que ...’ -. Lo que tiene que ir haciendo el concludor es reconstruir el propio discurso, primero de forma indirecta a través de la narración sintética de las refutaciones al equipo contrario (haciendo ver que su propuesta de discurso contenía debilidades – algo que los refutadores propios han sabido señalar -) y luego de forma directa con el recordatorio de lo aportado por los propios refutadores. Conviene que toda esta operación la efectúe repitiendo de vez en cuando la propia idea-fuerza. No debe limitarse a enumerar lo que se ha dicho, sino que debe explicar *analíticamente* qué se ha conseguido por decir lo que se ha dicho. Evidentemente, el tono es muy importante: se está hablando todo el rato al jurado desde la tranquilidad que da la seguridad en el discurso de nuestro equipo y si hay público también a ellos (procurando que empaticen con el discurso propio). La posible agresividad de las refutaciones hay que abandonarla; incluso se puede dejar aparecer cierto consenso en algún punto (aunque siempre sabiéndolo utilizar en beneficio propio). Lo normal es estar hablando en pasado. Lo aconsejable es tener un buen final preparado de antemano, aunque una excelente manera de terminar es dándole la vuelta a la idea-fuerza del equipo contrario. Otro buen final es cerrar una historia dejada a medias en la introducción.

Un error que deben evitar los concludores es afirmar un contenido del propio equipo que en realidad no llegó a decirse (error debido a que se reproduce la ficha con el esquema de su argumentación sin darse cuenta de que cierto argumento no se desarrolló o que cierta evidencia no llegó a sacarse); “como se ve este rol requiere de una gran capacidad de escucha activa, síntesis e improvisación” (Sergio Melero, en Bonet y Torres, 2019: 25).

Por lo que se ve la secuencia de la conclusión presenta las tres dimensiones de las estrategias discursivas: por un lado, (1) las estrategias argumentativas se dan en la medida en que debe operarse en el cierre conclusivo un *análisis esclarecedor* (mediante unidades discursivas que cumplan las funciones argumentativas coorientativas de *aclaración* de los argumentos propios y *refuerzo* de la tesis principal); por otro lado, (2) las estrategias persuasivas hacen acto de presencia (a) no solo en los mecanismos necesarios para ir perfilando dicho análisis esclarecedor a través de preguntarnos por el *alcance* / la *visión* / los *procedimientos* / las *implicaciones* de ambas líneas argumentales sino (b) por una actitud de búsqueda no ya de la conmoción afectiva del jurado sino de su empatía con nuestro punto de vista; pero, sobre todo, (3) las estrategias comunicativas pertinentes para transmitir un METADEBATE determinante (de cara a los jueces).

Todo esto que venimos exponiendo recibe apoyo y complemento del siguiente fragmento de Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 52 – 53):

“Es cierto que en la conclusión se hace un resumen de lo que ha ocurrido, pero lo más importante es realizar un buen análisis, explicar aquello que nos parece obvio. [...] pensar y cuestionarnos sobre el propio debate y ya no tanto sobre los argumentos concretos. [...] Por eso es tan importante para el encargado de la conclusión salir con otro tono, pensar de forma diferente y abordar el debate con ojos diferentes de los siempre espectaculares refutadores. Es mejor poner en un segundo plano las confrontaciones más evidentes que el jurado tiene bien recogidas y destacar lo que subyace en el debate y que puede haber sido ignorado. Tiene tanta importancia porque es la única intervención que no se centra en lo que se está discutiendo sino en lo que ha pasado.

En suma, la conclusión es una de las partes más difíciles del debate y un buen análisis puede cambiar el resultado del mismo, especialmente en caso de debates que resulten un tanto farragosos o caóticos, porque es el encargado de la conclusión el que, con su análisis, puede contribuir a clarificar el debate o a dar una visión nueva del mismo.”

6.9. LA ORATORIA

6.9.1. LA ORATORIA EN EL MUNDO DEL DEBATE

Suele ser habitual agrupar a los certámenes de Debate, Modelos de Parlamento, Modelos de Naciones Unidas y similares bajo la etiqueta de *Oratoria*, como si hablar fuese la actividad principal de estos eventos; cuando en realidad en este tipo de experiencias hablar es una consecuencia de saber interpretar / analizar / investigar / argumentar / trabajar en equipo / escuchar / detectar / seducir (en cuanto generar expectativas) / comunicar (más allá del uso elocuente de las palabras). Lo que queremos decir es que hablar sería un elemento más al lado de otros, y no el elemento principal. Tal es así que nuestra concepción de *debatir* no sería ‘hablar en público a ser posible con elocuencia bajo cierto formato competitivo’ sino ‘pensar en público a ser posible de forma persuasiva y comunicativa bajo cierto formato competitivo’. De ahí que prefiramos referirnos a los participantes como debatientes en vez de como oradores que se dirigen a un público. Hecha esta salvedad, sigamos introduciéndonos en la oratoria, fenómeno que

posee tanto una dimensión estrictamente verbal como otra no verbal, aunque mutuamente entrelazadas.

En cada sucesión de actos debatísticos que constituyen un encuentro las voces y los movimientos corporales emergen, realizan su contribución en la construcción de un discurso y (limitados por el tiempo regresivo del cronómetro) desaparecen (procurando haber dejado cierta huella en el auditorio). O como sostiene Antonio Domínguez Rey (desde una *Lingüística Fenomenológica*), en cada acto sonoro la voz nace, se desarrolla y muere bajo una intencionalidad semántica (El drama del lenguaje).

Cada locutor, interlocutor y evaluador comparten mucho más que palabras, comparten una experiencia constitutiva de lo antropológico harto peculiar: la evanescencia del sonido; o como dice Walter Ong “el sonido solo existe cuando abandona la existencia”, “el sonido cobra vida solo cuando está dejando de existir” (2011: 38, 75). Y esta peculiaridad de la evanescencia del sonido como mínimo influye en la psicodinámica oral de una experiencia debatística y puede llegar a determinar el resultado de un encuentro según cómo sea su seguir influyendo en los cerebros de los jueces en el momento de reflexión evaluativa. ¿Y en qué consiste dicha influencia? Pues en una organización de lo verbal (dicho en el encuentro) en procesos acumulativos gracias a la función armoniosa del sonido (Ong, 2011: 77). Si el enunciador tiene interés en transmitir un contenido dividido en partes – un análisis – haría bien en reclamar la atención del sentido de la vista de su destinatario, (por ejemplo, plantándose ante los jueces con una lámina escrita portadora de un esquema), pero si lo que quiere es que retenga una sucesión progresiva de ideas básicas deberá centrarse en las pautas orales, para que los cerebros de los evaluadores, a través de sus oídos, se centren en nuestra articulación hablada, que será unificada e interiorizada si hemos sabido captar su atención (Ong, 2011: 77).

No solo con sonidos se expresa el debatiente, también con gestos y con distintas estrategias de dominio del espacio; es decir, con el cuerpo entero; y así nos lo recuerda Michel Meyer (2013: 203, 251), quien sostiene que con las distintas maneras de desenvolvernó corporalmente en el espacio estamos *negociando* también de distintas maneras la DISTANCIA con nuestro interlocutor:

“Una dimensión de la pasionalidad demanda que se le preste particular atención: el cuerpo, que representa la «distancia cero». [...] la negociación de la distancia suele realizarse mediante una gestualidad en la que es decisiva la ocupación del espacio. [...] Uno tiene su espacio propio [...]. En la gestualidad de evitación o acercamiento, de cierre o de apertura, como cuando alguien tiende sus manos hacia el exterior, o sus brazos, hay una suerte de acogida en la que se prefigura un distanciamiento que se desearía anular, pero que, de ser ello posible, se puede querer reforzar. Los gestos, las posturas, las mímicas, la entonación son asimismo marcadores de la distancia. [...] la gestión del cuerpo en el espacio es la marca primera de la afirmación de la distancia.”

Lo que Meyer nos está diciendo es que con nuestra particular manera de *marcar gestual y corporalmente* el ESPACIO estamos haciendo valer nuestra diferencia y defendiendo la legitimidad de nuestro punto de vista (Meyer, 2013: 251 – 252). Para Meyer, debatir sería negociar la distancia entre equipos haciendo valer lo que uno dice a partir de una imagen adecuada del contrario.

Apoyándonos en los postulados de la Semántica Conceptual de Leonard Talmy añadimos que la gramática proporciona la estructura a la línea argumental que el equipo de Debate quiere escenificar, y gracias a la entonación se ajusta la expresión de los significados a comunicar. En este sentido también podemos decir (desde los resultados de la Fonología Cognoscitiva) que la manera de pronunciar de un debatiente viene motivada no solo por sus factores físicos (que solo le afectan a él y no al resto del equipo) sino también por recursos cognoscitivos generales, usos lingüísticos y por su entorno sociocultural (elementos que normalmente compartirá con sus compañeros). Asimismo, tampoco podemos pasar por alto lo que nos diría la Teoría de la Especificidad Corporal: pues que debatientes con características corporales diferentes interactuarán con el medio de forma diferente, lo que conllevará representaciones conceptuales distintas; (por ejemplo, como las metáforas que utilizamos están moduladas también por nuestro propio cuerpo, los diestros conceptualizan lo bueno a la derecha y los zurdos a la izquierda; [algo a tener en cuenta si hemos podido advertir que todos nuestros jueces son diestros o zurdos.]) (Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela, 2016: 208, 313, 115 - 116.) Un elemento que atraviesa la organización de todo el discurso es el TIEMPO; y, ciertamente, un elemento que se presta a recibir por parte de nuestro cerebro un tratamiento de conceptualización espacial (desde nuestra lengua materna, tal y como apunta Lera Boroditsky, aunque sin ser determinante el papel de nuestra lengua materna); en español seguiríamos la metáfora ‘tiempo = espacio’.

En un ámbito distinto al de la Lingüística de la Cognición también encontramos materiales oportunos para describir la relación del debatiente con el tiempo, como en el siguiente fragmento de Perelman y Olbrechts-Tyteca (TA: 232.):

“Cualquier discurso está limitado por el tiempo. [...] El problema general de la amplitud del discurso repercute inmediatamente en el lugar que se le concederá a la exposición de los elementos de partida, su elección y modo de presentárselo a los oyentes. Aquel que pronuncia el discurso no debe perder el tiempo, ni tampoco la atención de los oyentes; es normal que conceda a cada parte de su exposición un lugar proporcional a la importancia que le gustaría que se le atribuyera en la mente de quienes lo escuchan.”

Pues todavía mayor organización se requiere cuando el tiempo corre hacia atrás.

Como dice Emilio Lledó (2017: 95):

“La palabra hablada solo podía engranarse en esta cadencia temporal, en la que las sílabas miden, en cierto sentido, al articularse, la fluencia del tiempo. Una sílaba pronunciada, una palabra dicha, se pierden para siempre en el pasado, que acoge impasible todos los presentes que constituyen el tiempo, y que solo duran el instante preciso de su fugaz articulación.”

Precisamente por ese carácter efímero de la oralidad el debatiente debe esforzarse en conseguir que aquello que pretende transmitir esté bien presente en el momento hermenéutico de la evaluación, tendrá que marcar adecuadamente su discurso oral para luchar contra la característica principal del lenguaje hablado: su temporalidad inmediata (Lledó, 2017: 96). (Aunque, gracias a los vídeos, lo dicho por el debatiente puede gozar de cierta temporalidad pausada propia de la lengua escrita; de todas formas, el debatiente

en medio del fragor del encuentro habla para su presente y no para el futuro – allí donde tiene puesta la vista el escritor -.)

Los debatientes no hablan igual si están introduciendo, refutando o concluyendo (aunque estén refiriéndose a lo mismo – su discurso -); en la introducción se habla en futuro, en las refutaciones en presente y en la conclusión en pasado. Se comienza con ‘les mostraremos que ...’, se continúa con ‘nos están queriendo decir que ... pero no tienen en cuenta que ...’ y se termina con ‘les hemos mostrado que ...’.

Hablando los introductores tienen que ser seductores (anticipando expectativas de razonabilidad) y los conclusores eficaces (en el sentido de que las expectativas anunciadas se han cumplido en las refutaciones). Para que se realicen estas intenciones en los refutadores los tonos de voz son muy importantes; pues según te dirijas al equipo contrario, al jurado o al público hablarás de un modo u otro. Ante el equipo contrario te puedes permitir el lujo de ser contundente (sin llegar a ser agresivo) y rápido (devolviéndoles mucha información en poco tiempo), pero cuando te concentras en el jurado debes cambiar la actitud y bajar la energía adquiriendo un tono más explicativo; y cuando pones la mirada en el público debes subir el volumen para que te oigan desde el fondo de la sala, asimismo sin ser agresivo - tu objetivo será, en este caso, que empaticen contigo y con el discurso que estás trazando -.

Tanto la voz como la comunicación no verbal son elementos corporales; es más, el cuerpo es una parte fundamental en la expresividad humana, de ahí que no se entienda no ya su escaso ejercicio en la Educación (tanto en su etapa escolar como en la universitaria) sino que incluso llegue a reprimirse su dimensión expresiva – comunicativa. Por eso, la inclusión del Debate de Competición en el mundo educativo supone todo un

acierto para que los estudiantes puedan conocer más y mejor su propio cuerpo. Pues debatir es una actividad integral: se debate con todo nuestro cerebro y nuestro cuerpo, en equipo con otros cuerpos y cerebros, contra otros cuerpos y cerebros igualmente en equipo.

Los distintos elementos interactivos que acontecen en un debate son: la actitud antes / durante / después del encuentro, el dominio del espacio, los gestos, las posturas corporales, las expresiones faciales, las miradas, pasando por la acentuación, la intensidad, la entonación, hasta llegar al volumen de la voz, los ritmos de elocución, los tonos bien de deportividad o bien de descortesía, las vocalizaciones, e incluso el dominio del silencio, sin olvidarnos de la interacción con el propio equipo, con el equipo rival, con los jueces y con el público, asimismo el dinamismo comunicativo pertinente (esto es, una forma activa acorde con el contenido que se expresa y con el momento del encuentro).

No podemos pasar por alto la conexión de los elementos fónicos con la argumentación, tal y como nos lo explican desde la Lingüística Pragmática Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide (2007: 58):

“Las pausas y los esquemas entonativos determinan los límites de los enunciados, y, por tanto, que su estructura esté formada por una secuencia oracional más o menos larga o compleja, con las consecuentes diferencias informativas que esto conlleva.”

Para que se capte los matices de estos elementos interactivos vamos a ponerlos en contraste con los rasgos propios de las culturas exclusivamente orales.

6.9.2. PSICODINÁMICAS DE LAS INTERACCIONES EN EL DEBATE DE COMPETICIÓN DESDE UNA PERSPECTIVA MULTIMODAL

El estudioso de la conexión entre conocimiento y verbalización Walter J. Ong en su ya clásica obra Oralidad y escritura: tecnologías de la palabra (de 1982), obra de referencia para la complejidad de cómo la escritura cambia la manera de estructurar el pensamiento, plantea en su tercer capítulo “Algunas psicodinámicas de la oralidad” los rasgos (no concluyentes pero sí sugerentes que son) distintivos del pensamiento y la expresión de condición oral (de individuos pertenecientes a una cultura exclusivamente oral), a saber, su tendencia a ser clases: (1) acumulativas antes que subordinadas; (2) acumulativas antes que analíticas; (3) redundantes; (4) conservadoras y tradicionalistas; (5) cercanas al mundo humano vital; (6) de matices agonísticos; (7) empáticas y participantes antes que objetivamente apartadas; (8) homeostáticas; y, (9) situacionales antes que abstractas.

En el Debate de Competición el protagonismo de las interacciones verbales, no verbales y paraverbales es especialmente relevante. Así pues, pasamos ahora a preguntarnos hasta qué punto las psicodinámicas orales presentes en el Debate de Competición en modo académico son similares o disímiles a las psicodinámicas presentes en las culturas exclusivamente orales. Es decir, ¿en qué medida nuestra oralidad más sofisticada (a la par que rigurosa y eficiente) está conectada con la oralidad (de la que procedemos, la) de culturas sin conocimiento de la escritura. Nuestro proceder va a consistir en una comparación de los rasgos constituyentes del pensamiento y la expresión

de condición oral con los rasgos constituyentes de las interacciones de los debatientes con sus rivales, los jueces y el público. Pasemos, pues, al análisis comparativo (de unos rasgos que se entrelazan):

(1) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE
CONDICIÓN ORAL SON ACUMULATIVAS ANTES QUE
SUBORDINADAS

Esto se aprecia (nos explica Ong [2011] en las páginas 43 y 44) en el hecho de la mayor presencia de introductores (del tipo del español ‘y’) en las versiones de un mismo fragmento más próximas a la cultura oral que en versiones ya condicionadas por su forma escrita destinadas a ser impresas (como ocurre en el pasaje bíblico de la creación). Esta técnica de la adición de proposiciones se debe a corresponder a una estructura más presta a la memorización que a la subordinación, una organización discursiva que para transmitir significados puede recurrir a recursos gramaticales elaborados y, de esta manera, puede conseguir que la transmisión sea más perspicua, establezca más relaciones y describa mejor las funciones (entre otros logros representativos).

Ciertamente, los individuos del siglo XXI moldeados por la escritura ven natural o normal ciertas estructuras caligráficas dependientes del componente sintáctico. Con todo y con eso, ¿qué acontece en la práctica del Debate de Competición? Claro que la complejidad de algunos temas sobre los que se debate se presta a una exposición con voluntad de sistema, algo que podría quizá cumplirse en producciones tipo libro o disertación doctoral, pero no en cuatro intervenciones en torno a los cuatro minutos cada

una, donde lo determinante es la sencillez del mensaje, pues lo que prima es que el jurado se quede con nuestra tesis.

Una cuestión como si la URSS fue positiva para la humanidad, para llegar a la “verdad” del asunto requeriría tal vez producir una enciclopedia, pero ante unos jueces tan solo tienes tiempo para exponer una línea argumental con una extensión (por ejemplo) como la siguiente en el caso de posicionarnos a favor:

La URSS en cuanto IDEA (1) supuso un soplo de esperanza para la humanidad oprimida y (2) provocó la emergencia del Estado de Bienestar en la Europa Occidental; y como PAÍS paró a la Alemania nazi.

En caso de posicionarnos en contra podríamos exponer algo como lo siguiente:

La URSS fue (1) una sociedad cerrada, (2) traicionó los ideales éticos del marxismo, y, (3) aplastó pueblos y culturas.

Cada una de estas proposiciones podría apoyarse en un razonamiento sofisticado y en un despliegue exhaustivo de información pertinente, pero semejante exhibición cognoscitiva difícilmente podría expresarse oralmente en un cuarto de hora y captarse en toda su riqueza de matices por un jurado; tiene que ser la acumulación de pequeñas unidades de

información bien concretas; sí, entrelazadas de forma coherente pero no pueden formar un entramado superior a tres ideas simples de entender, si queremos que nuestro razonamiento se quede en los cerebros de los jueces.

Así pues, en el Debate de Competición encontramos una ESTRUCTURA **aditiva** antes que una estructura subordinada.

(2) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE CONDICIÓN ORAL SON ACUMULATIVAS ANTES QUE ANALÍTICAS.

Ong (2011: 45) nos cuenta en Oralidad y escritura que los elementos del pensamiento y de la expresión de condición oral en culturas de baja tecnología tienden a ser grupos de entidades, tales como términos, locuciones, epítetos - toda una carga de fórmulas ausentes en la escritura por su peso acumulativo -; asimismo, los lugares comunes (presentes más bien en discursos de tipo político) “constituyen elementos formularios esenciales de la huella de los procesos orales de pensamiento”. Hoy en día, cualquier hablante competente ni habla como escribe ni escribe como habla; algo que se aprecia hoy en día en los procedimientos de los equipos de Debate Académico: en la fase de investigación podrán llegar a redactar un dossier de su línea argumental, donde evitan una estructura tediosamente redundante; en cambio, cuando están en medio del debate no dudarán en repetir ciertas expresiones producidas a modo de recordatorio o síntesis de cada argumento, asimismo recurrirán a un eslogan que recoja su idea-fuerza, leitmotiv que no dudarán en repetir tras la exposición de cada argumento y tras finalizar cada intervención. La estrategia comunicativa de algunos equipos de Debate les lleva a emplear y repetir fórmulas adjetivales positivas para su propia exposición y negativas para sus

rivales, del estilo “con nuestros tres claros y contundentes argumentos les estamos demostrando que ...” / “la línea argumental inconexa y sin evidencias de peso del equipo contrario ...”. El método analítico de pensamiento consiste en fragmentar, una estrategia (esta de dividir una unidad en partes con la idea de dar cuenta de un fenómeno) que resulta mucho más fácil de seguir a través del acto de la lectura que escuchando a un orador presencialmente. Un texto podemos releerlo, una grabación en vídeo podemos reproducirla, pero a un debatiente solo tenemos una oportunidad para seguirle. De ahí que, aunque cada equipo de Debate puede y debe recurrir al análisis a la hora de explicar los rasgos relevantes de una cuestión sobre la que se debate, durante la exposición en público no puede seguir exactamente los mismos pasos que se emplearían sobre la misma cuestión en un artículo: el contenido analizado requiere reiteración expositiva para ser finalmente retenida en la mente del auditorio evaluador.

Así pues, en el Debate de Competición encontramos una **ESTRUCTURA acumulativa** antes que analítica.

(3) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE CONDICIÓN ORAL SON REDUNDANTES.

Ong (2011: 46) nos explica que la escritura establece una línea de continuidad fuera de la mente – los fragmentos siempre disponibles inscritos en la página del soporte que tengamos -, mientras que “en el discurso oral no hay nada fuera de la mente a qué volver, pues el enunciado oral desaparece en cuanto es articulado”. Esto lo tiene en cuenta el orador procurando que el centro de atención del escuchante no pierda lo relevante de lo ya tratado; de ahí que recurra a la redundancia, para que las mentes del que habla y de

quienes escuchan sigan en sintonía. Conforme una cultura se inserta más en la técnica de la escritura sus expresiones escritas se vuelven más analíticas y menos redundantes. No podemos pasar por alto el dato neurológico de que la mente va diez veces más lenta en la caligrafía que en el habla oral. Esto lleva emparejado el hecho de que la escritura se presta mejor a la analiticidad escuetamente expresada que la oralidad. Con la escritura la mente tiene tiempo de reorganizarse, con la oratoria no; por eso precisa recurrir a la redundancia.

Un equipo de Debate adelanta una línea argumental en la introducción, la expone en las dos refutaciones siguientes y sintetiza todo en la conclusión; aparte de que en cada intervención puede y debería ir repitiendo su idea-fuerza; por no hablar del hecho de que cuanto más numeroso sea el auditorio en un debate o más jueces haya (porque se trate de una final) dichas circunstancias físicas llevarán al debatiente a decir lo mismo o algo equivalente más de una vez y en más de un sitio, (ante el equipo rival, antes los distintos jueces, y hablando también para el público); esto es, lo que los debatientes hacen es un ejercicio continuo de copia: la modulación de su discurso público es copiosa.

Así pues, en el Debate de Competición encontramos una ESTRUCTURA **redundante** antes que escueta.

(4) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE CONDICIÓN ORAL SON CONSERVADORAS Y TRADICIONALISTAS:

En Oralidad y escritura (Ong, 2011: 47 – 48) encontramos la idea de que las culturas orales suelen configurarse como altamente tradicionalistas o conservadoras, porque existe la necesidad de repetir una y otra vez lo aprendido, ya que si dejamos de

repetir en voz alta desaparece el conocimiento conceptuado. De ahí que en dichas culturas se valore muy positivamente cierto tipo de individuos: los ancianos; porque son verdaderos especialistas. También la escritura es conservadora; de hecho, emergió para fijar información relevante más bien sobre administración económica, y pronto se congelaron textos jurídicos, como el Código de Hammurabi (en torno al -1750); pero (tal y como explica Havelock en Prefacio a Platón de 1963) precisamente porque la escritura permite liberar a la mente del trabajo de la memoria puede entregarse a nuevas especulaciones.

En el mundo del Debate, los equipos piensan la mejor manera de persuadir a un jurado sobre una cuestión previamente pactada al margen de las tradiciones de los antepasados; es más, como lo tradicional (tanto respecto al fondo como a la forma) es conocido por la mayoría, si queremos sorprender al rival deberíamos dar con teorías nuevas / planteamientos originales / fórmulas originales de expresión (pero que funcionen). Tampoco es que esté penalizado el recurso a lo tradicional. Simplemente es que cada equipo de Debate se servirá de lo que considere que funcione, sea tradicional o no. Con todo, hay que subrayar que en las técnicas expositivas predomina lo ortodoxo antes que lo heterodoxo. En este sentido, técnicas tradicionales en la Oratoria Debatística que la propia institución del Debate perpetúa con las sesiones formativas de los entrenadores y con las evaluaciones y consejos de los jueces serían, por ejemplo, esforzarse por mantener el contacto visual / cambiar los tonos de voz / saber introducir silencios / o que el introductor y el conclusor deben mirar principalmente al jurado, mientras que los refutadores deben repartir la mirada al jurado, al equipo contrario, al público e incluso al propio equipo.

Así pues, en el Debate de Competición existe en cierto modo un compromiso respecto a conservar LO TRADICIONAL **en la forma** (aunque cada escuela de Debate puede ir configurando su propio estilo de debatir, su propia tradición), mas no en el fondo.

(5) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE CONDICIÓN ORAL SON CERCANAS AL MUNDO HUMANO VITAL.

En Oralidad y escritura Ong (2011: 48) nos comenta que “en ausencia de categorías complejas que dependan de la escritura para estructurar el saber a cierta distancia de la experiencia vivida, las culturas orales deben conceptualizar y expresar en forma verbal todos sus conocimientos con referencia más o menos estrecha con el mundo vital humano”. Un equipo de Debate puede (y debería, si la situación exige claridad) servirse de recursos propios de la cultura tipográfica, como, por ejemplo, imprimir y plastificar una lista / un esquema para mostrar de cerca al jurado la propia línea argumental de forma sintética; asimismo está obligado a enseñar evidencias escritas de cuantos argumentos desarrolle. Lo anterior no es incompatible con presentar una experiencia cercana a quienes nos escuchan a la hora de introducir una postura, pues hay que conseguir que empaticen con nuestra posición; asimismo, cuando empezamos una historia circular en la introducción y la cerramos en la conclusión. Hay muchas posibilidades de hacer esto, aunque casi todas coinciden en evitar lo abstracto y ceñirse a un contexto de acción humana familiar al auditorio. Incluso la parte teórica y probatoria de la línea argumental de un equipo, si quiere ser comprendida, debería conectar con el mundo vital humano; (tal vez una justificación cuántica nos podría dar la razón en una discusión – pues, seguramente, toda actividad cerebral [en teoría] pueda al menos

relacionarse con el comportamiento de ciertas partículas subatómicas – pero con una muy alta probabilidad no será entendida por el jurado, y aun en el caso de ser entendida no les llegará).

Así pues, el Debate de Competición está **cerca del mundo humano vital**.

(6) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE
CONDICIÓN ORAL SON DE MATICES AGONÍSTICOS.

Ong (2011: 49 – 51) nos explica que “tal vez todas las culturas orales o que conservan regustos orales dan a los instruidos una impresión extraordinariamente agonística en su expresión verbal y de hecho en su estilo de vida, [mientras que] la escritura propicia abstracciones que separan el saber del lugar donde los seres humanos luchan unos contra otros”. También nos dice que “cuando toda comunicación verbal debe ser por palabras directas, participantes en la dinámica de ida y vuelta del sonido, las relaciones interpersonales ocupan un lugar destacado en lo referente a la atracción y, aún más a los antagonismos.” Y concluye sentenciando que “la dinámica agonística de los procesos de pensamiento y la expresión orales ha sido esencial para el desarrollo de la cultura occidental, donde fue institucionalizada por el arte de la Retórica y por su prima hermana: la dialéctica de Sócrates y Platón que proporcionaron a la articulación verbal oral agonística una base científica elaborada con ayuda de la escritura”.

En las competiciones de Debate (1) aunque no se da una representación o proyección de la violencia física, como pueda ocurrir en la Ilíada, ocurriría algo parecido a lo acontecido en el ajedrez, el juego y deporte más violento que existe, pero se trata de

una violencia simbólica, así pues, la apariencia de violencia en el Debate estaría atravesada por la simbolización que impone todo proceso dialéctico; (2) aunque lleguen a darse ocasionalmente deslizamientos desde criticar argumentos rivales a desprestigiar a los rivales, cayendo incluso a veces en la descortesía, estos hechos lingüísticos quedan fuera de lugar, de hecho pueden incurrir en acciones antideportivas si llegan a la falta de respeto, a la burla o al insulto y conllevar, en tal caso, sanciones (según lo estipulado por la mayoría de reglamentos de los torneos); y (3) si por dinámica agonística entendemos procesos lingüísticos similares a los actos retóricos de los sofistas o a los actos dialécticos llevados a cabo por Sócrates recogidos en y proseguidos por los Diálogos platónicos (llegando al fondo de una cuestión a partir de un juego de preguntas y respuestas), entonces el Debate de Competición sí guarda relación con dicha articulación agonística al poder ser tildada esta actividad del Debate como un deporte de la palabra, donde se compite según una normativa que regulariza el enfrentamiento dialéctico entre dos equipos.

Así pues, el Debate de Competición sí presenta **MATICES agonísticos**.

(7) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE CONDICIÓN ORAL SON EMPÁTICAS Y PARTICIPANTES ANTES QUE OBJETIVAMENTE APARTADAS.

Walter J. Ong (2011: 51 – 52) nos comenta en Oralidad y escritura que «para una cultura oral, aprender o saber significa lograr una identificación comunitaria, empática y estrecha con lo sabido; [mientras que] la escritura separa al que sabe de lo sabido y establece así las condiciones para la “objetividad”»; Homero y los oradores consiguen

que el que escucha un discurso reaccione no solo individualmente sino como encasillado dentro de un alma comunitaria. En la misma medida, el debatiente convence cuando consigue la adhesión del jurado, y aunque su exposición descansa en una argumentación coherente y apoyada empíricamente no se trata de un ejercicio de exhibición aséptica de pura objetividad, sino que tiene que lograr a través de estrategias persuasivas que cada juez se sume mentalmente con la posición razonable, que se adhiera como sujeto a la posición que una mayoría razonable asumiría.

Así pues, el Debate de Competición es una *actividad empática / participante* antes que objetivamente dissociada y alejada.

(8) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE CONDICIÓN ORAL SON HOMEOSTÁTICAS.

Ong (2011: 52 – 54) en Oralidad y escritura nos explica que “las sociedades orales viven intensamente en un presente que guarda el equilibrio u homeóstasis desprendiéndose de los recuerdos que ya no tienen pertinencia actual, [mientras que] las culturas de la imprenta han inventado los diccionarios”. Luria llegó a sentenciar que el pensamiento oral es indiferente a las definiciones. A lo que Walter Ong añade que “las palabras solo adquieren sus significados de su siempre presente ambiente real, que no consiste simplemente, como en un diccionario, en otras palabras, sino que incluye también gestos, modulaciones vocales, expresión facial y todo el marco humano y existencial dentro del cual se produce siempre la palabra real y hablada”.

En el mundo del Debate, a pesar de que todo el abanico expresivo gestual / facial / de entonación juega un papel tan importante que llega a ser un criterio evaluativo, el discurso oral en un debate depende de la interpretación inicial dada por cada equipo a los conceptos clave de la pregunta sobre la que se debate, de ahí que el desarrollo del encuentro queda enmarcado por las definiciones dadas a los términos relevantes, al punto de que los equipos enfrentados pueden incluso quedarse atrapados en una discusión sobre la definición más correcta y en una disputa sobre cuál es la autoridad de mayor prestigio.

Así pues, el Debate de Competición no es una *práctica* homeostática, sino **desequilibrada** (en el sentido de que es dependiente de las definiciones).

(9) LAS CLASES DEL PENSAMIENTO Y DE LA EXPRESIÓN DE CONDICIÓN ORAL SON SITUACIONALES ANTES QUE ABSTRACTAS.

Ong (2011: 54 – 62) en Oralidad y escritura nos explica que “todo pensamiento conceptual es hasta cierto punto abstracto”; apoyándose en Desarrollo cognoscitivo (de 1974) de Luria, importante trabajo de campo de este psicólogo soviético (siguiendo los pasos del lúcido Vigotsky) con analfabetos y personas alfabetizadas en Uzbekistán durante los años 1931 y 1932; llegando a los siguientes descubrimientos respecto a los individuos analfabetos (orales): (1) identificaban las figuras geométricas asignando nombres de objetos y no de una manera abstracta (utilizando términos de la Geometría); (2) no advertían posibles clasificaciones en términos de categorías sino desde el punto de vista de situaciones prácticas; (3) no parecían operar con procedimientos deductivos formales (lo cual no quiere decir que no pudiesen pensar lógicamente, sino que no mostraban interés por formas lógicas puras); (4) oponían resistencia a definir incluso los

objetos más concretos; y (5) tuvieron dificultades para articular un autoanálisis. De todos estos resultados solo se puede concluir que los individuos orales operan desde un pensamiento situacional, en modo alguno podemos añadir que sean simples, pues, como nos dice Ong (2011: 61) “el pensamiento oral, no obstante, puede ser bastante complicado y reflexivo, a su manera”.

Ninguna de las cuatro primeras características encontradas por Luria en el pensamiento oral se halla entre los debatientes, quienes, en ocasiones, se muestran impermeables a tomar conciencia de qué han podido hacer para que su actuación no fuese convincente. Su mentalidad está ya moldeada por la escritura y, aunque de hecho bajan a un contexto situacional para que su discurso sea cercano, el conjunto de la línea argumental está construido desde una formalidad propiciada por la expresión escrita. Aunque se trata de un razonamiento formal que tiene en cuenta que su exposición será oral, por lo que podrán servirse de tácticas situacionales dentro de una arquitectura lógica que articula el discurso entero. Estos recursos a la propia situación o a la situación en común con el auditorio no son suficientes para etiquetar el pensamiento del debatiente como situacional, pues opera con conceptos y con ideas construidas a partir de conceptos.

Así pues, el Debate de Competición no es una *actividad* propiamente situacional sino hasta cierto punto **abstracta** (por servirse de categorías), (eso sí, de una abstracción situada).

Al finalizar el análisis comparativo detectamos un candidato a anomalía (no sabemos si debido a una fisura en el rigor de Ong o en nuestra hermenéutica): por un lado, Ong hablaba de cercanía al mundo humano vital y de situacionismo como rasgos distintos

(cuando podrían parecer equivalentes), y, por otro lado, nosotros explicamos que el pensamiento y la expresión del Debate de Competición son cercanos al mundo humano vital pero no situacionales, pudiendo haber cierta contradicción en nuestro planteamiento; tras reflexionar sobre ello pensamos que no se da una contradicción: pues Ong nos habla del rasgo ‘situacional antes que abstracto’ y el debatiente no opera como los sujetos analfabetos estudiados por Luria – el debatiente piensa siempre desde una arquitectura lógica (desde una abstracción, aunque sea, eso sí, una abstracción situada) -; además, entre los elementos propios del mundo humano vital de los debatientes (mundo en el que debe invitar a entrar a los rivales para iluminar el contraste que les separa y a los jueces de forma persuasiva para que se decanten por nuestra postura) está lo abstracto como un componente integrante del mundo vital de los debatientes – ciertas teorías / abstracciones forman parte de la vida de quienes debaten -.

En conclusión, de los nueve rasgos que delimitarían (no de una manera ya clausurada, pero sí suficientemente explicativa) el pensamiento y la expresión de condición oral (según el experto en las culturas oral y caligráfica Walter J. Ong en Oralidad y escritura) y el pensamiento y la expresión de los debatientes en la práctica deportiva del Debate de Competición en modo académico compartirían seis rasgos y medio, un 72%. Por lo que LAS PSICODINÁMICAS DE LAS INTERACCIONES EN EL DEBATE DE COMPETICIÓN GUARDAN CIERTA SEMEJANZA, SIN LLEGAR A LA IDENTIDAD, CON LAS PSICODINÁMICAS DE LA CULTURA Estrictamente ORAL: las clases ‘mundo del Debate’ y ‘cultura oral’ mantienen una intersección entre sí en torno a $\frac{3}{4}$ partes de sus rasgos.

6.10. CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y JUECES

Los criterios de evaluación en cada torneo particular vienen regidos por el Reglamento. En las distintas competiciones españolas en Debate Académico posiblemente no haya dos reglamentos iguales; con todo y con eso, es mayor el consenso que no el disenso: todos valoran básicamente tanto el fondo como la expresividad. La relevancia lingüística de la reglamentación de un evento debatístico es que supone el contorno de los límites de las futuras situaciones de argumentación – persuasión – comunicación que se darán en los distintos encuentros: la normativa da instrucciones discursivas a cada equipo en cuanto en qué escenario gestionar las instancias de enunciación y de recepción discursiva. Las reglas cumplen asimismo una función pragmática, pues aseguran un contexto de posibilidad de intercomprensión entre los equipos y también entre cada equipo y el jurado respecto a los actos debatísticos de ambas formaciones. Tal es así que, gracias a las regularidades que imponen en los modos de decir y de actuar en los encuentros, ofrecen al analista elementos suficientes como para catalogar la actividad del Debate de Competición en la clase de los géneros discursivos. Aunque cada equipo de Debate en el hecho mismo de la inscripción (que suele incorporar la advertencia de que al inscribirse se están aceptando las Bases y Reglamento del torneo) es como si firmase un contrato (sobre en qué subgénero discursivo va a jugar) con la organización y el resto de equipos, y que, en consecuencia, cada equipo está en parte sobredeterminado por los límites del subgénero discursivo entre los que configuran el tipo deportivo de discurso en el que se inserta – ya sea el Debate Académico / el Debate Parlamentario / o cualquier otra variante -, dispone de un amplio margen de elecciones

creativas: su recurso a distintas estrategias discursivas. (Nos hemos servido de ideas de Patrick Charaudeau, en Antonio Miguel Barón, 2016: 178 y 185.)

Quienes aplican los criterios de evaluación son unos sujetos pretendidamente razonables, neutros y deportivos: el jurado.

“Habremos de remitirnos al arbitraje de un jurado o al de una comunidad epistémica especializada [...]. Este árbitro [...] también él ja de jugar limpio [...] No está por encima del juego. Goza, sin embargo, de una presunción de neutralidad [...] Y reviste así cierta autoridad, reconocida institucionalmente [...], que le permite decir en las cuestiones meta-discursivas o en las que afecten a la calidad y al sentido del juego, una última palabra.”
(Vega, 2007: 143.)

En las discusiones abiertas o en los debates electorales o en los ensayos escritos o en cualquier actividad argumentativa no reglada por parámetros deportivos, el posible «juez» ocasional – ya sea el sentir del público asistente, la valoración de analistas o de los medios de comunicación o el criterio de un observador o de un lector – no tiene la palabra definitiva, pues la reinterpretación puede continuar en cualquier momento; en cambio, las decisiones de los jueces en un encuentro de Debate de Competición son definitivas (una vez que se han agotado los recursos de reclamación estipulados por el Reglamento del torneo).

Los jueces llevan a cabo su labor evaluativa a través de un proceso inverso al proceso de construcción de los equipos: si los debatientes van de la cuestión a la respuesta,

la interpretación de los jueces va de la respuesta a la cuestión (Meyer, 2013: 179); los jueces se interrogan por hasta qué punto el discurso de cada equipo supone una respuesta adecuada al reto planteado, asimismo deben realizar una comparación entre los dos discursos contruidos. Los debatientes deben tener en cuenta que el juez puede considerar adecuada su respuesta, haber comprendido tanto su punto de vista como sus intenciones, e incluso haber quedado anulada la diferencia previa gracias a la persuasión, y aun con todo y con eso no inclinar la balanza hacia su favor; (Meyer, 2013: 254 - 255); todavía queda movilizar un último parámetro: desactivar la posible buena actuación del equipo contrario. Una dificultad añadida viene dada por el aumento del número de jueces conforme el equipo se va clasificando a fases superiores; no es lo mismo en la cuarta ronda volvernos a encontrar con un juez que ya nos juzgó anteriormente (y que podemos ajustarnos a lo que espera de nosotros – conocimiento que sabemos si se ha producido un retorno explicativo -) que tener delante a ocho jueces en una final desconocidos para nosotros, pues a mayor cantidad y diversidad de jueces mayor desajuste podrá haber entre el auditorio evaluativo real y aquel que imaginamos (Meyer, 2013: 256).

Desde nuestra perspectiva, FORMA (estructura, contenido, funciones y apoyos del discurso) y MATERIA (la realidad operante del discurso) desde una terminología propia de la *Gnoseología Materialista* (7.1.3.) o CONTENIDO y EXPRESIVIDAD o FONDO y FORMA desde la terminología habitual en Debate de Competición son dimensiones separables tan solo analíticamente, pues consideramos que en la realidad comunicativa se dan en conjunción y en mutua dependencia (tesis que podríamos justificar con la concepción de la escritura de Theodor Adorno presente en toda su obra desde “La actualidad de la Filosofía” de 1931 hasta su obra póstuma Teoría Estética de 1970); por lo que en sentido estricto consideramos que son de un rigor mejorable

expresiones como que cierto juez o en cierto torneo o en cierta modalidad de Debate se valora más el fondo de lo que se dice (falacia teoreticista [7.1.3.]) que el cómo se dice dicho fondo (falacia descriptonista, [7.1.3]) o viceversa. ¿Cómo una comunidad de individuos evaluadores puede juzgar un contenido aislándolo de la manera en que se comunicó si *precisamente* les ha llegado a través de dicha manera? ¿Cómo unos sujetos razonables van a juzgar la manera en que se comunica p si *precisamente* esa manera que reciben contiene p?

Aprovechamos para subrayar que es susceptible de matización la opinión de que en la modalidad parlamentaria británica prima el fondo y en la modalidad académica la forma expresiva, o el tema recurrente en la primera mitad de la segunda década del siglo XXI sobre si los debatientes en español procedentes de América priorizan el fondo y los debatientes en español de España priorizan la forma de expresarse. Estas cuestiones empiezan a perder sentido cuando se acepta que si un orador está hablando con una brillantez comunicativa al máximo nivel un contenido a todas luces intrascendente en realidad no está debatiendo, su actuar no es el de un debatiente (o si está pretendiendo construir solamente enseñando evidencias sin razonarlas ni explicarlas en realidad no ha construido absolutamente nada, tan solo ha apilado documentos ante los jueces, quienes estarían en lo cierto si considerasen que semejante actuación no es un acto de debate; [de hecho, en un debate académico difícilmente los jueces {siendo razonables} van a ser convencidos por un equipo que se dedique a evidenciar su tesis sin desarrollar razonamiento alguno {o al menos alguna otra construcción imaginativa que haga las veces de mostrar motivos para la aceptabilidad de la tesis – algo poco frecuente –}, {a no ser que los dos equipos hayan practicado el mismo juego de evidenciar sin razonar, ganando el que más y mejor haya refutado al otro}}). Y a la inversa hay que decir que nos

extraña que un contenido riguroso hasta el último detalle, justificado con materiales probatorios idóneos y de la más alta respetabilidad epistémica, estructurados con una lógica sin fisuras, pero expresados con la mayor desgana por parte de un orador carente de cualquier habilidad comunicativa y desconocedor de los mecanismos persuasivos pueda llegar a los jueces en un grado aceptable de comprensión como para que sean convencidos; la expresividad podrá ser mejorable pero cuando ocurre que los jueces captan un contenido al punto de valorarlo (desde su criterio subjetivo pero con una actitud de razonabilidad) como merecedor de victoria es señal de que sí hubo al menos unas formas expresivas suficientes como para poder inclinarse por el contenido con el que están en comunión. Y para cerrar este asunto recordamos que precisamente una de las virtudes pedagógicas del Debate Académico (Bermúdez y Lucena, 2019: 26 y 35) es que aún (sí) la expresión elocuente y cortés del contenido con (también) desarrollar la capacidad de razonamiento y pensamiento lógico de los debatientes (porque debatiendo en modalidad académica hay que prestar mucha atención al modo en cómo se conjuga la fuerza expresiva con la realización de buenos razonamientos, algo que se consigue cuando se alcanza la más profunda comprensión posible del proceso de construir una argumentación convincente comunicada de forma persuasiva). Como decía Azorín (1970: 92):

“No hay forma ni fondo; es una misma cosa todo.” (Tiempos y cosas.)

Básicamente, los jueces son la institución que dirime entre dos comunidades de investigación, argumentación y comunicación en base a unos criterios normativos. La

aceptación de estas normas de juego refuta en la práctica la posición teórica de Lyotard de que dos argumentaciones no se pueden juzgar porque son inconmesurables entre sí (Marina Garcés, 2015: 285 – 286).

Hay reglamentos con más de diez ítems y otros con tan solo cuatro, pero, en líneas generales, se tiene en cuenta lo siguiente:

- **LA PREGUNTA DEL DEBATE:** que el discurso construido responda exactamente a lo propuesto para debatir, y no a otra cuestión paralela pero distinta; lo que implica haber entendido la relevancia de los conceptos clave.
- **LÍNEA ESTRATÉGICA:** que existan distintas estrategias argumentativas / persuasivas / comunicativas que conduzcan a ir asentando el discurso a través de distintas tácticas.
- **CALIDAD ARGUMENTATIVA:** que los argumentos estén bien contruidos (e base al menos a la plausibilidad, la aceptabilidad, la relevancia y la suficiencia).
- **CALIDAD DE LAS EVIDENCIAS:** que el apoyo de los razonamientos sea en base a evidencias diversas, objetivas, rigurosas, y pertinentes.
- **GOLPES DE EFECTO:** que existan acciones con palabras / gestos / u objetos ingeniosas, sorprendentes y contundentes de cara a hacer entender una idea concreta y que sean decisivas para inclinar el encuentro.
- **CAPACIDAD DISCURSIVA:** que esté bien trabado el discurso que se comunica entre las cuatro secuencias; que las unidades discursivas claramente sean eficaces de cara al objetivo final perseguido y que hayan sido expresadas adecuadamente para lo que pretenden conseguir.

- **CAPACIDAD DE RECUSACIÓN / REBATIR / REFUTACIÓN:** que se detecten debilidades en la línea argumental contraria y que se sepan comunicar a través de las acciones *objectar / rechazar* con motivos / *argumentar* de forma antiorientada.
- **PROSODIA ADECUADA:** que haya una entonación, vocalización, pronunciación pertinente a los fines argumentativos / persuasivos / comunicativos perseguidos; sin dominio prosódico de lo queremos decir habrá una merma semántica en lo que reciba el interlocutor – en este caso, los jueces y el público -.
- **DOMINIO DEL ESPACIO:** que el debatiente, en función de las circunstancias concretas del espacio físico que disponga, sepa rellenarlo adecuadamente, acercándose al equipo rival cuando les refute (pero sin invadir su mesa), a su mesa sin dar la espalda al jurado, a los jueces cuando corresponda; el concludor es el debatiente al que más se le permite permanecer en el atril, porque necesitará tener a mano las notas que ha ido tomando, pero se le aconseja que al menos en los últimos treinta segundos salga y hable desde el centro del espacio.
- **COMUNICACIÓN NO VERBAL:** que haya una transmisión de sensaciones, actitud y contenido a través de la gestualidad, corporalidad, miradas y silencios del debatiente.
- **TRABAJO EN EQUIPO:** que haya una perfecta compenetración entre los integrantes del equipo, comunicándose entre ellos mediante notas, ayudando al debatiente en acción (suministrándole material), que el interpelador sepa hacer preguntas que luego le irán bien al refutador, que si el refutador recibe una pregunta que no sabe contestar pues que rápidamente sus compañeros fabriquen una respuesta y se la pasen con una nota, que se note que se comunican con las miradas y los gestos; en fin, que todos estén pendientes de todo y prestos a ayudar al miembro de su equipo que lo precise; también se valora positivamente que

mantengan una actitud elegante y deportiva con el equipo rival antes de empezar el encuentro, durante el mismo, y tras su conclusión; evidentemente, el trabajo en equipo se gesta en las fases previas de entrenamiento y de investigación.

A modo de ejemplo dejamos aparecer los ítems utilizados en uno de los torneos de Debate Académico más prestigiosos de España, el Séneca de UCO - Aula de Debate de la Universidad de Córdoba – (Bermúdez y Lucena, 2019: 152):

FONDO: verdad y veracidad de los argumentos / diversidad de argumentos / línea argumental definida / profundidad de los argumentos / rigor en las evidencias / diversidad en las evidencias / responde a la pregunta del debate / refuta a los argumentos del contrario / citas de autoridad teórica.

FORMA: naturalidad y expresividad / dominio del espacio / contacto visual / dominio de voz y silencios / comienzos cautivadores y finales contundentes / concesión de la palabra / agilidad y claridad en las respuestas.

OTROS ELEMENTOS: equilibrio entre los miembros del equipo / uso correcto del lenguaje / acercamiento de posturas.

Los jueces evalúan en función de ítems similares a estos rellenando un acta, aunque la suma de los ítems de cada equipo es un factor orientativo pero no determinante de su valoración final, pues el juez puede inclinar la balanza por dar un valor especial a cierto elemento acontecido; con todo la decisión del juez siempre será justificada. Otra situación en la que puede ocurrir que un equipo tenga más puntos que otro y sin embargo pierda el encuentro sucede cuando de tres jueces solo ha tenido el voto de uno. Desde los

inicios del Debate en España los jueces comunicaban a los debatientes un feedback con posterioridad a su deliberación, aunque sin transmitir el resultado; desde 2016 (a partir del I Torneo Académico de la Universidad de Murcia) está creciendo la modalidad en la que los jueces en la retroalimentación empiezan anunciando el equipo ganador para pasar, a continuación, a justificar su decisión. Esta es la mejor opción, compatible con la transparencia y con la necesidad que tienen los debatientes de saber (aparte del resultado) el porqué de la decisión del jurado (especialmente cuando se pierde).

Los jueces pueden discrepar entre sí acerca de qué equipo merece la victoria; con todo, siempre tendrán (o deberían tener) una justificación de su decisión. Puede darse un empate entre jueces; es una situación normal, pues cada juez puede poner el énfasis en elementos distintos; por eso, siempre hay un juez principal con potestad para desempatar.

En resumen, el acto de juzgar un debate competitivo queda delimitado por su carácter realizativo.

6.11. RETORNO

Tras los encuentros suele haber (al menos en la primera fase del torneo) una reunión oficial entre el jurado y los dos equipos, donde los jueces les realizan un feedback en el que van comentando debatiente por debatiente y a cada equipo en conjunto en qué medida han tenido aciertos y desaciertos en su desempeño de las operaciones debatísticas

evaluadas. Esta retroalimentación es de suma importancia para la progresión de los debatientes. La voz inglesa ‘feedback’ (aceptada desde 2018 en la RAE) tiene que ver con ‘reacciones / comentarios / opiniones / sensaciones / retroacción / realimentación’; consideramos que un vocablo en español que recoge en cierta medida el sentido del término inglés en el mundo del Debate y que no es largo (para que sea manejable, [algo que no pasa con ‘retroalimentación’]) es ‘retorno’.

Pasamos a trasladar ciertas aportaciones de la Sociología Comprensiva de W. Kuhlmann (Habermas, 2010: 170 – 171) para explicitar las funciones del juez en el *retorno*: solamente en la medida en que el juez haya ejercido de intérprete penetrante de las razones que motivaron las manifestaciones de cada equipo de Debate en cuanto comunidad racional entenderá qué es lo que cada equipo dijo; de esta manera, cada juez comprende el significado de cada discurso según cómo haya inteligido las creencias de cada equipo para realizar sus afirmaciones como verdaderas y / o para presentar ciertos valores como correctos; una vez que el juez ha realizado cierta interpretación comparativa entre las realizaciones de ambos equipos en función de los ítems del torneo se decantará por uno de los dos y estará en disposición de verbalizar su crítica a los sentidos comprendidos y a su comunicación por parte de cada equipo. Esta tarea evaluativa requiere saber valorar cómo ambos equipos han conducido sus operaciones inferenciales de cara a su interpretabilidad (Moeschler, en Fuentes y Alcaide, 2007: 15).

El retorno es el momento educativo por excelencia del Debate de Competición: un tiempo para la reflexión sobre qué aspectos positivos cabe reforzar y qué aspectos negativos cabe pulir o eliminar; siempre en función del juicio motivado de los jueces. Con posterioridad, el formador de cada equipo debe saber ajustar lo expuesto por los jueces de forma razonable, pues no es una decisión aconsejable cambiar de golpe toda

una línea argumental preparada con tiempo por la simple razón de que a un juez no le convenza.

En definitiva, la función de los jueces durante el retorno consiste en esforzarse en explicar de forma evaluativa su interpretación de la estructura, la efectividad de los argumentos, la efectividad del apoyo, la efectividad de las refutaciones y la presentación general. Y lo que no tienen que hacer los jueces es decidir en función de lo que ellos internamente han refutado a un equipo pero que no fue refutado por su rival en el encuentro; es decir, lo que no tienen que hacer es juzgar desde su propia manera de afrontar el A Favor y el En Contra del tema en cuestión; tampoco valorar en función de su posición personal ante el tema.

Un juez de Debate es un TRANSDUCTOR: alguien competente o en Teoría de la Argumentación o en Praxis de la Comunicación o en el tema sobre el que se discute (siendo preferible que su bagaje incorpore al menos dos de las competencias anteriores) que interpreta lo acontecido en un encuentro de Debate primero en diálogo con el otro juez u otros jueces, segundo ante la organización del torneo (comunicando el resultado tras la valoración de hasta qué punto han operado los equipos con los ítems reglamentados) y tercero ante los propios equipos mediante el retorno.

7. ESTRATEGIAS

Por ‘estrategia’ cabe entender (con Christian Plantin, 2012: 237) ‘conjunto de acciones coordinadas con el propósito de alcanzar un fin (que no podría lograrse sin intervenir en el curso de los acontecimientos); un juego que se desarrolla en una serie de pasos: primero, la definición del fin, y, segundo, la definición del conjunto de medios para conseguirlo; todo ello tras una elección entre una variedad de opciones’. Plantin (2012: 237) nos explica que la acción estratégica puede ser individual o interpersonal, y la interpersonal puede ser cooperativa o competitiva. Y añade que la naturaleza interpersonal y competitiva de lo estratégico “se muestra claramente en aquellas situaciones en las que la partida consta de un gran número de jugadas” (Plantin, 2012-38). Pues bien, en tal caso el Debate de Competición es una actividad lúdica que comprende ACCIONES ESTRATÉGICAS **individuales** – jugadas - (en el transcurso de cada secuencia de debate), pero conectadas con el resto de acciones estratégicas **interpersonales cooperativas** que configuran el discurso de un equipo, unas estratégicas interpersonales cooperativas enfrentadas con las del otro equipo, por lo que en un encuentro acontecen estrategias interpersonales **competitivas** en disputa por la evaluación positiva de los jueces. Así pues, ‘estrategia’ es un concepto estrechamente ligado con el de ‘intencionalidad’.

(En la siguiente sección vamos a justificar el carácter estratégico del Debate de Competición; solo tras esta operación estaremos legitimados teóricamente para desplegar tres conjuntos de estrategias discursivas que se dan en las competiciones de Debate. Asimismo, una vez justificada la concepción estratégica de este juego de deliberación

deportiva, estaremos en disposición de afirmar la intencionalidad como eje central del Debate de Competición. Si finalmente se nos concede [tras esta exposición de las estrategias discursivas en Debate, que cumpliría larvariamente la función de un largo razonamiento] la hipótesis de considerar a este macroacto argumentativo, persuasivo y comunicativo del Debate de Competición como un modelo donde estudiar el lenguaje, entonces tendremos materiales para afirmar alguna tesis antropológica de carácter general que vincule al ser humano con la intencionalidad.)

7.1. EL CARÁCTER ESTRATÉGICO DEL DEBATE DE COMPETICIÓN

7.1.1. LOS OBJETIVOS DE LAS ETAPAS DE UN DEBATE

Luis Vega (en Si de argumentar se trata: 148 – 149) nos explica que la Nueva Retórica de Perelman, con su reivindicación del auditorio como construcción del orador, contiene la promesa de una idea realmente interesante: la consideración **estratégica** de los procesos y los recursos discursivos; una concepción que fue explotada por la Perspectiva Pragmadiálctica. Pues bien, lo que nosotros denominamos ‘estrategias discursivas’ guarda una estrecha relación con lo que la Pragmadiálctica estudia como ‘maniobras estratégicas del discurso argumentativo’. De ahí que dejemos aparecer a continuación la delimitación conceptual de Frans H. van Eemeren (2012: 82 - 85):

“¿Y por qué hablamos de maniobras estratégicas? [...] «maniobrar»: «moviéndose para llegar a posiciones ventajosas» [...] avanzar hacia la mejor posición en vista de las circunstancias argumentativas. Hemos añadido el término «estratégica» a la noción de maniobras puesto que el objetivo buscado en las maniobras que tiene lugar en un nivel operativo debe alcanzarse mediante una planificación inteligente y hábil que haga óptima justicia tanto a la razonabilidad como a la eficacia. En nuestra terminología, las *maniobras estratégicas* en el discurso argumentativo se refieren a los esfuerzos que se realizan en el discurso para moverse entre la eficacia y la razonabilidad de tal manera que el equilibrio entre las dos se mantenga. [...] el discurso argumentativo puede considerarse razonable desde una perspectiva crítica y también ser eficaz desde una perspectiva empírica. [...] en el discurso argumentativo, la necesidad de equilibrar un objetivo dialéctico de resolución con un objetivo retórico [de acuerdo con la versión estándar de ‘retórica’] de conseguir la aceptación de la parte contraria es lo que ocasiona que las partes involucradas es una discusión efectúen determinadas maniobras estratégicas. [...] al intentar que sus puntos de vista sean aceptados, los argumentadores también tienen que mantener la compostura como si fuesen jugadores que se atienen a las reglas.”

Pero es que los debatientes sí que son jugadores de un deporte deliberativo donde hay que atenerse a una serie de normas; deportividad que llevan a cabo a la vez que actúan guardando el equilibrio entre (1) cumplir el **OBJETIVO de influencia** (a través de medios lingüísticos) de que se acepte su línea argumental (no ya por la parte contraria, algo que no se espera que ocurra en un debate, sino) por los jueces, lo que exige construir un **DISCURSO eficaz** mediante estrategias persuasivas (sin traspasar el límite hacia la palabrería o prácticas engañosas o la manipulación o la mentira o lo irrelevante o lo falaz), y (2) cumplir el **OBJETIVO dialéctico** de construir un **DISCURSO** asimismo **razonable**

(normalmente usando una argumentación múltiple) mediante estrategias argumentativas de cara a resolver un problema desde cierta postura impuesta por el azar, frente a otro equipo argumentador (del que se espera no la aceptación de nuestro discurso sino la discusión crítica de las argumentaciones enfrentadas [poniendo a prueba la aceptabilidad de los puntos de vista {expresando dudas críticas, formulando interpelaciones destructivas y lanzando ataques lo más efectivos posibles}]); equilibrio que requiere armonizar lo efectivo y lo razonable con el componente dialógico propio de las estrategias comunicativas.

La Perspectiva Pragmadialéctica considera que las maniobras estratégicas juegan un papel diferente según la fase del proceso de resolución de conflictos donde se utilicen; siendo dichas ETAPAS las **de CONFRONTACIÓN / APERTURA / ARGUMENTACIÓN / CONCLUSIÓN**. Pues bien, las peculiaridades estructurales y funcionales del Debate Académico hacen de esta actividad comunicativa un dominio en el que (en un modelo estándar de cuatro turnos) la secuencia de la Introducción recoge las fases de discusión crítica de la confrontación y de la apertura, la secuencia de la Primera Refutación o de la Argumentación comprende la fase de las oportunidades disponibles de la argumentación a la par que abre la contraargumentación, la secuencia de la Segunda Refutación o Contraargumentación cierra la defensa de la argumentación y se centra en el ataque a la argumentación antagonista, la secuencia de Interpelación (intercalada entre los cuatro turnos de refutaciones) dinamiza el encuentro con el juego de preguntas y respuestas y sirve para puntualizar ciertos aspectos, y la secuencia de la Conclusión cierra el discurso entero con un balance interesado. Tras esta puntualización ya podemos servirnos del aporte de esta teoría sistemática de la argumentación que es la Pragmadialéctica (Eemeren, 2012: 88) y (con ciertos ajustes [como denominar a los pragmadialécticos

‘objetivos dialécticos’ ‘metas constructivas’ {pues, dado el carácter deportivo del Debate de Competición, todas las maniobras en un encuentro están pensadas y se ejecutan para ganar en un juego deliberativo basado en la continua oposición de dos posturas}, asimismo cambiar ‘objetivos retóricos’ por ‘metas de influencia’ {pues, bajo nuestro enfoque de Retórica como área de conocimiento de las estrategias discursivas, los tres objetivos serían retóricos} y añadir unos objetivos comunicativos o metas dialógicas]) afirmar lo siguiente:

PANORAMA GENERAL DE LOS OBJETIVOS DE LAS DISTINTAS ETAPAS DE UN ENCUENTRO DE DEBATE ACADÉMICO:

ETAPA DE INTRODUCCIÓN:

METAS CONSTRUCTIVAS: lograr claridad sobre la peculiaridad y complejidad del tema en discusión y del porqué de la asunción de la postura que se va a defender (obviando el hecho de que se asume por azar, evidentemente); asimismo, claridad sobre el o los puntos de partida de la discusión tanto desde un punto de vista procedimental como material.

METAS DE INFLUENCIA: definir los términos clave de manera óptima para los propios intereses (sin caer en una burda distorsión); asimismo que los puntos de partida procedimentales y materiales se hayan establecido en beneficio propio.

METAS DIALÓGICAS: transmitir seguridad y dominio a los antagonistas, y fuerza, creatividad y preparación al jurado; comunicar expectativas.

ETAPA DE ARGUMENTACIÓN:

METAS CONSTRUCTIVAS: lograr claridad argumentativa en la defensa de los puntos de vista propios.

METAS DE INFLUENCIA: establecer una argumentación que constituya una defensa óptima de los puntos de vista propios.

METAS DIALÓGICAS: transmitir una línea argumental más convincente que la de nuestros antagonistas de tal manera que consiga el voto de los jueces; comunicar disposición de someter a examen el propio discurso.

ETAPA DE CONTRAARGUMENTACIÓN:

METAS CONSTRUCTIVAS: lograr claridad contraargumentativa en el ataque de los puntos de vista antagonistas.

METAS DE INFLUENCIA: establecer una contraargumentación que constituya un ataque óptimo de los puntos de vista antagonistas.

METAS DIALÓGICAS: transmitir una destrucción de la línea argumental antagonista; comunicar disposición de someter a examen el discurso antagonista.

ETAPA DE INTERPELACIÓN:

METAS CONSTRUCTIVAS: lograr claridad interrogativa en la formulación de las preguntas y claridad defensiva en las respuestas respecto a nuestros puntos de vista.

METAS DE INFLUENCIA: establecer un interrogatorio que constituya un ataque óptimo de los puntos de vista antagonistas y proporcionar

respuestas que constituyan una defensa óptima de los puntos de vista propios.

METAS DIALÓGICAS: transmitir dudas y debilidad respecto a los puntos de vista antagonistas, así como precisión, pertinencia y contundencia en las preguntas y sabiduría, dominio, seguridad en las respuestas.

ETAPA DE CONCLUSIÓN:

METAS CONSTRUCTIVAS: lograr mayor claridad que el equipo rival en la tarea de exponer la debilidad de los puntos de vista antagonistas y la fortaleza de los propios.

METAS DE INFLUENCIA: exponer los resultados discursivos del debate de la manera más óptima posible para los propios intereses en el sentido de que los jueces tomen nuestros puntos de vistas como los que quedan en pie tras la discusión crítica.

METAS DIALÓGICAS: transmitir ante los jueces mayor razonabilidad, eficacia y, en definitiva, un mejor discurso que el de nuestros antagonistas; comunicar actitud ganadora.

En el transcurso de un debate las metas constructivas se satisfacen con las estrategias argumentativas, las metas de influencia con las estrategias persuasivas y las metas dialógicas con las estrategias comunicativas. De esta manera, un juez verdaderamente competente es el que, más allá de la razonabilidad que se le supone (y que la organización del Torneo le atribuye debido a su experiencia previa y a su bagaje cognoscitivo), en sus tareas de valoración en directo, evaluación inmediatamente

posterior y transducción en el retorno, es capaz de analizar y comparar las maniobras estratégicas de ambos equipos detectando (1) la forma de su manifestación en el discurso / (2) la razonabilidad conseguida / (3) las limitaciones que mutuamente se interpusieron los equipos y cómo se resolvieron, si es que se resolvieron / (4) el estado de las cosas o de las acciones o de los valores o de los conceptos o de las ideas sobre lo que se discute antes del inicio del encuentro, valorando qué situación nos encontramos tras la dinámica del debate respecto al tema discutido. (Esta delimitación operatoria del quehacer del juez está inspirada, aunque hemos efectuados reajustes adaptativos al mundo del Debate, en la explicación de los cuatro parámetros que determinan la función estratégica conjunta que la maniobra estratégica cumple en la resolución de una diferencia de opinión por medio de una discusión crítica según el enfoque pragmadialéctico de Frans H. van Eemeren, 2012: 408 – 409).

7.1.2. EL DEBATE DE COMPETICIÓN COMO JUEGO ESTRATÉGICO

Pasamos, a continuación, a la justificación racional del uso del sintagma ‘estrategias discursivas’ como eje central para entender el fenómeno del Debate de Competición.

Los intercambios lingüísticos quedan definidos, básicamente, por su carácter estratégico. Esta es la tesis de la que partimos en esta “Segunda Parte”, cuya justificación

requeriría aludir a la intersección de resultados de las perspectivas teóricas del Análisis Conceptual, del Análisis del Discurso, de la Retórica y de la Neurociencia. “Pero ¿qué quiere decir que algo sea estratégico?” Según el pensador filosófico alemán Otfried Höffe, un juego estratégico queda delimitado por los siguientes elementos: 1) jugadores / 2) reglas / 3) resultado final / 4) estrategias. Así pues, en todo momento estamos investigando bajo la tesis de que el Debate de Competición (en cualquiera de sus modalidades) es un *juego estratégico*, pues unos debatientes agrupados por equipos (dos en la modalidad académica y cuatro en la parlamentaria) intercambian intervenciones siguiendo unas normas preestablecidas pretendiendo imponer su discurso ante unos terceros que evalúan y deciden quién es el equipo ganador del encuentro: aquel que (en el parecer de los jueces) más efectivo ha sido a la hora de comunicar su argumentación de forma persuasiva, logro que requiere ir desarrollando una serie de tácticas en función de unas estrategias. El siguiente paso teórico (una vez que vemos que el Debate de Competición queda definido como juego [o deporte, según nosotros] estratégico) es dirimir de qué índole son las estrategias que intervienen en esta actividad lúdica y deportiva. Para ello retomamos la cuestión de la estructura triádica – orador / mensaje / auditorio – de la relación retórica (aparcada en nuestra exposición de Meyer y de la Retórica), para añadir un cuarto elemento (ya señalado en la sección ‘Retorno’): el transductor: el JUEZ como INTÉRPRETE no para sí sino **para los demás**.

7.1.3. CIRCULARISMO MATERIALISTA FILOSÓFICO Y CIERRE CATEGORIAL DEL DEBATE DE COMPETICIÓN

ETHOS – LOGOS – PATHOS u ORADOR – RAZÓN – AUDITORIO o VALOR (dimensión semántica) – FORMA (dimensión sintáctica) – USO (dimensión pragmática) (Semiología) o LOCUTOR – MENSAJE – RECEPTOR o DIMENSIÓN ILOCUCIONARIA – DIMENSIÓN LOCUCIONARIA – DIMENSIÓN PERLOCUCIONARIA (Austin), (Meyer, 2013: 253); si privilegiamos un componente de la relación retórica caemos en un error metodológico de base, que en función del elemento privilegiado será un caso (respectivamente) de *descriptivismo* o *teoreticismo* o *adecuacionismo*. Adoptamos esta terminología de la Teoría Crítica y Dialéctica de las Ciencias de Gustavo Bueno – su Teoría del Cierre Categorical -, sistema filosófico que denuncia (entre otras cuestiones) las insatisfactorias teorías básicas de la Ciencia que se han construido: como la que se centra en la verdad como des-cubrimiento de la materia constitutiva del campo de cada ciencia – descriptivismo – o la que se centra en la verdad como coherencia en el proceso formal de construcción de conceptos / enunciados sistemáticos – teoreticismo – o la que se centra en la verdad como correspondencia (en cuanto conexión supuestamente objetiva) entre los componentes formales y los componentes materiales de las Ciencias – adecuacionismo -; siendo (a juicio de Gustavo Bueno y de sus seguidores de la Escuela de Oviedo) la postura teórica que carece de los errores anteriores y presenta virtudes explicativas acerca de lo científico el *circularismo*: la verdad como identidad sintética entre la forma y la materia de las Ciencias (Bueno, 1992: 69 – 91). Jesús González Maestro (2019: 19 – 65) ha llevado a cabo (en su obra en

tres volúmenes de 2017 Crítica de la Razón Literaria) una aplicación del *materialismo filosófico* de Gustavo Bueno a la Teoría de la Literatura, criticando todas aquellas teorías que han caído en la falacia de centrarse, principalmente, en un material literario entre los tres que han configurado tradicionalmente la Literatura – autor / obra literaria / lector -, dándose una caída en el descriptivismo cuando se privilegia la figura del autor como eje fundamental de la investigación literaria, en el teoreticismo cuando se manipulan los textos literarios como si solo fueran formas literarias y en el adecuacionismo cuando se considera al lector como término dominante en la interpretación de los materiales literarios; siendo, a su juicio, el *Materialismo Filosófico como Teoría, Crítica y Dialéctica de la Literatura* una propuesta caracterizada por el circularismo: al cerrar, pero no clausurar, la explicación científica de la Literatura con la figura del transductor – el intérprete que lee no para sí sino para los demás -. González Maestro (2019: 18) adopta el cultismo latino ‘transducción’ de la Bioquímica, en el sentido de ‘transmisión de material genético de una bacteria a otra a través de un bacteriófago que inyecta no solo material genético del primitivo huésped sino también su propia dotación genética’, concepto que en la Teoría de la Literatura de corte filosóficamente materialista se recupera como ‘interpretación para otros por parte de un sujeto operatorio mediante diferentes procesos de transmisión y transformación de sentidos, ideas y conceptos en cuanto materiales literarios que son objeto de referencia institucional, académica o mercantil’. (“Glosario” del blog Jesús G. Maestro.)

Si trasladamos los aportes anteriores de Gustavo Bueno (1992) y de Jesús G. Maestro (2019) a nuestra propia investigación podemos decir (en una suerte de *Materialismo Filosófico como Teoría, Crítica y Dialéctica de la Retórica y del Debate de Competición*) que tanto los teóricos como los formadores y los jueces en Debate de

Competición pueden incurrir en alguno de los siguientes errores por incompetencia argumentativa sobre lo que sea deliberar en modo educativo y competitivo;

[una advertencia terminológica previa para evitar confusiones: {casi todo} lo que en el mundo del Debate {pero también en parte de la Retórica No Materialista Filosóficamente} cae bajo el rótulo de ‘forma’ más bien correspondería en la concepción materialista filosófica de la Retórica y del Debate como ‘materia’ y lo que en la concepción materialista filosófica de la Retórica y del Debate se delimita como ‘forma’ se correspondería en el mundo del Debate {pero también en parte de la Retórica No Materialista Filosóficamente} con lo que cae bajo el rótulo de ‘fondo’ {bien en su totalidad cuando ‘forma retórica desde el materialismo filosófico’ equivale a ‘estructura y contenido del discurso’ o bien parcialmente cuando ‘forma retórica desde el materialismo filosófico’ equivale solo a ‘estructura del discurso’}; el motivo de esta asimetría estaría en que ‘materia’ desde el Materialismo Filosófico como Retórica y Análisis del Debate no tendría que ver con el contenido – la materia del discurso en la Retórica No Materialista Filosóficamente – sino con la realidad operante {esa materia primogenérica particular que son los debatientes}; es decir, la diferencia semántica de ‘forma’ susceptible de generar confusiones consiste en que mientras que para el mundo del Debate y cierta Retórica ‘forma’ se entendería como ‘manera de hablar y de expresarse de los debatientes u oradores’ desde una óptica retórica materialista filosófica ‘forma’ se entendería al menos como ‘estructura de lo hablado’, en un sentido más amplio como ‘estructura de lo hablado y funciones discursivas de las partes de lo hablado’ y en un sentido global ‘estructura de lo hablado, funciones discursivas de las partes de lo hablado, contribuciones de los distintos contenidos al conjunto del discurso y calidad del apoyo de dichos contenidos’, y estirando esta distinción semántica se puede añadir que

‘fondo’ en el mundo del Debate se refiere a ‘la arquitectura y el contenido de la línea argumental’;]

[prevenidos de la posible confusión pasemos a indicar los posibles errores de abordaje]:

- la FALACIA **descriptivista**:

estudiar, entrenar o evaluar el componente material del Debate de Competición al margen de la forma retórica (desde la perspectiva del Materialismo Filosófico), de modo que el campo categorial de la Retórica y la praxis del Debate de Competición *se describe* atendiendo como elemento fundamental la realidad corpórea retórica – el orador / el equipo de Debate -, sin tener en cuenta (en un descriptivismo fuerte) o abordando en menor medida (en un descriptivismo débil) la forma arquitectónica del discurso;

esto es, lo que se atiende (únicamente o en mayor medida) son aspectos como la naturalidad, la expresividad, el dominio del espacio, el contacto visual, el dominio de la voz y de los silencios, la seducción inicial (en cuanto generación de expectativas), la contundencia final, la concesión de la palabra, la agilidad en las respuestas, el trabajo en equipo o el equilibrio entre los miembros del equipo;

en definitiva, el *descriptivismo* **retórico** se centra en los operadores retóricos, por lo que incurren en este modo erróneo de Ciencia del Discurso todas las aproximaciones subjetivistas, historicistas, positivistas, psicológicas o biográficas al orador o al equipo de debatientes en torno al segundo género de materialidad – contenidos mentales – y al primer género de materialidad – (en este contexto) hechos personales, sociales, políticos - supuestamente plasmados en su discurso;

(el recurso a estos elementos individuales es frecuente en la descripción de oradores políticos o comunicadores mediáticos e infrecuente en el mundo del Debate; con todo, un mundo no ajeno a este tipo de consideraciones a la hora de prepararse ante unos rivales o de juzgar a unos debatientes que se conocen previamente;

[un equipo que lleve consigo un aurea de favoritos podrá generar a nivel subconsciente una actitud favorable de los jueces gracias a esta descripción]; asimismo, un debatiente cae en un acto falto de elegancia si contesta a un equipo describiendo a alguno o a la totalidad de sus miembros con el fin de desacreditar);

en un torneo de Debate con una reglamentación descriptivista (con una mayoría de ítems acerca de la actuación, escenificación, actitud, estilo, maneras del orador) podría darse el caso de que un debatiente solicitase al jurado ganar el encuentro tras haber hablado brillantemente sobre X siendo el tema del debate Y, por haberse llevado más ítems;

(situación crítica que aconteció por parte del debatiente malagueño Jesús Baena Criado hablando de algo insustancial, como por qué su tía sí iba a conseguir vender la vivienda que tenía puesta a la venta [cuando el tema del torneo era otro], pero, justificándose, haciendo referencia a la excelencia de su oratoria, consiguiendo incluso ganar el encuentro y un cambio en la reglamentación de la siguiente edición de cierto torneo);

- la FALACIA **teoreticista**:

estudiar, entrenar o evaluar la forma retórica del Debate de Competición al margen del componente material retórico (desde la perspectiva del Materialismo Filosófico),

de modo que el campo categorial de la Retórica y la praxis del Debate de Competición se observa atendiendo autónomamente como elemento fundamental la estructura o arquitectura del discurso -, sin tener en cuenta (en un teoreticismo fuerte) o abordando en menor medida (en un teoreticismo débil) la realidad corpórea (los operadores retóricos);

esto es, lo que se atiende (únicamente o en mayor medida) son aspectos como la diversidad de argumentos, una línea argumental definida y la refutación de los argumentos contrarios mediante una indicación de las falacias cometidas en base a criterios básicos de buena argumentación;

en definitiva, el *teoreticismo* **retórico** se centra en las operaciones retóricas lógicas de las argumentaciones formales e informales;

de este modo, el estudio o el entrenamiento o la evaluación del Debate de Competición quedarían reducidos (en el peor de los casos) a la interpretación formal – estructural - del Debate o (en el mejor de los casos) al análisis funcional de las formas según su papel en el discurso;

con todo, un teoreticismo amplio atendería la totalidad del discurso, es decir, también su contenido – atendiendo, en tal caso, también aspectos como la verdad y la veracidad de los argumentos, la profundidad de los argumentos, el rigor en las evidencias y la diversidad de las evidencias -, y se trataría, entonces, de un teoreticismo retórico estructural-contenutista;

este teoreticismo global sería parcialmente incompleto si solo excluyese de su consideración a los debatientes y en gran medida incompleto si además excluyese a los evaluadores (el hecho de que el mensaje debe expresarse teniendo en cuenta a los jueces) para concentrarse únicamente en la línea argumental al margen de los individuos de carne y hueso;

- la FALACIA **adecuacionista**:

estudiar, entrenar o evaluar a la vez, pero de forma separada, tanto el componente formal como el componente material retórico (desde la perspectiva del Materialismo Filosófico), para, a continuación, adecuar las operaciones lógicas con los operadores retóricos;

esto es, lo que se atiende (únicamente en un adecuacionismo fuerte o en mayor medida en un adecuacionismo débil) son aspectos como si se responde (frente a un equipo rival y ante unos terceros evaluadores) a la pregunta del debate, pero en el sentido de si se sabe transmitir la línea argumental para su simultánea y posterior evaluación por parte de unos jueces con los que se debe haber mantenido una actitud, una entonación y una expresividad adecuadas;

unos jueces, por cierto, que examinarían (en un contexto adecuacionista) los operadores retóricos por un lado y las operaciones lógicas por otro lado (quizás influidos por las planillas de las actas que les distribuyen los organizadores, donde se suelen separar los elementos de cómo los debatientes escenifican su línea argumental de los elementos de cómo se estructura su línea argumental);

el problema de este enfoque es el carácter artificioso de la posterior unión (por lo que no consigue iluminar lo operatorio a realizar, realizándose o ya realizado por los operadores retóricos).

Nuestra investigación incorpora de la Teoría del Cierre Categorical de Gustavo Bueno su consideración de que las categorías ‘materia’ y ‘forma’ (en su sentido desde el Materialismo Filosófico) se conjugan solidariamente; lo que en el contexto de lo retórico en general y de lo deliberativo educativo y deportivo en particular significa que no hay materia retórica sin forma retórica, ni operaciones retóricas sin operadores retóricos. Todo esto se traduce en que nuestro Análisis del Debate de Competición (desde el estudio del Debate Académico) se presenta como *circularismo*. Sobre todo, tras nuestra adopción del concepto *transducción*, que nos permite añadir un cuarto material retórico a los tres clásicos de ORADOR – MENSAJE – AUDITORIO, el de INTÉRPRETE; siendo, de esta manera, los cuatro componentes debatísticos: los equipos / los discursos / la audiencia / y los transductores.

LOS CUATRO COMPONENTES DEBATÍSTICOS:

(1) CADA EQUIPO DEBATIENTE EN EL USO OPERATORIO DE SU TIEMPO /

(2) LOS DISCURSOS

– LAS LÍNEAS ARGUMENTALES +
LOS ELEMENTOS PERSUSATIVOS +
LOS ELEMENTOS COMUNICATIVOS - /

(3) LA AUDIENCIA

– CADA EQUIPO DEBATIENTE EN MODO RECEPTOR +
EL JURADO EN ESTADO RECEPTIVO EVALUATIVO +
EL PÚBLICO - /

(4) LOS TRANSDUCTORES

– EL JURADO EVALUANDO (ante el resto del jurado y ante la organización del torneo a través del acta del encuentro) Y EN EL RETORNO (ante los dos equipos del encuentro) /

EL ENTRENADOR (en los posteriores comentarios valorativos ante su equipo) /

EL CRONISTA (en un medio informativo a través de un artículo o a través de un comunicado explicativo en una red social) /

EL INVESTIGADOR TEÓRICO (mediante análisis en contextos académicos) /

EL FORMADOR DE DEBATE QUE ANALIZA VÍDEOS DE ENCUENTROS DE OTROS EQUIPOS (ante los debatientes de su Club o en un acto formativo ante interesados en mejorar su preparación en Debate de Competición) -.

7.1.4. TIPOLOGÍA DE LAS ESTRATEGIAS DISCURSIVAS

Tanto los debatientes como los transductores son sujetos operatorios que manejan operaciones retóricas estratégicas. “Pero ¿de qué índole?”, cabe preguntarse.

Expuesto de un modo sucinto, aunque justificado, las estrategias discursivas que vislumbramos en la práctica deliberativa en modo educativo y deportivo son: (1) (dado que estamos jugando a ser más convincentes que nuestros oponentes respecto a la posición favorable o contraria de cierta cuestión) el conjunto de operaciones encaminadas a construir un discurso / (2) (y como de nada sirve argumentar sino seducimos) el conjunto de operaciones encaminadas a hacer atractiva dicha construcción de un discurso / y (3) (como de nada sirve argumentar persuadiendo si no acaba de llegar nuestro discurso lo suficiente como para contar con mayor aprobación que el de nuestros rivales ante un tercero evaluador) el conjunto de operaciones encaminadas a que la transmisión de nuestra argumentación persuasiva sea realmente exitosa; todo esto nos lleva a indicar que las estrategias presentes en la praxis del Debate Académico son de índole argumentativa, persuasiva y comunicativa. Si se acepta que el deporte educativo del Debate de Competición puede hacer las veces de modelo teórico-práctico de los intercambios lingüísticos, en tal caso también podría afirmarse que un objeto de estudio central de la Retórica serían las estrategias argumentativas, persuasivas y comunicativas.

Dejamos abierta la cuestión de si con la incorporación de la figura del intérprete se contribuye al cierre categorial (que no clausura) del área de conocimiento de la Retórica. Y subrayamos que el carácter **circularista** de nuestra investigación se refuerza no solo por la especificación de los cuatro materiales debatísticos sino, además, por la

atención a las operaciones argumentativas, persuasivas y comunicativas de índole estratégica. De esta manera, nuestro Análisis del Debate de Competición (a través del estudio del Debate Académico) aspira a contribuir al cierre categorial (que no clausura) de la subárea de conocimiento del Debate de Competición.

Desarrollemos ahora un poco más la anterior enumeración justificada de por qué las estrategias discursivas básicas presentes en el Debate Académico son de índole argumentativa, persuasiva y comunicativa:

- (1) Cualquier acción (por el hecho mismo de serlo) lleva incorporada al menos un plan en cuanto macroestructura cognoscitiva de propósitos;
- (2) el Debate Académico exige el desarrollo de una planificación de corte argumentativo;
- (3) por lo que una línea argumental discursiva (como eje de la actividad de un equipo de Debate) consiste en una arquitectura de conocimiento de carácter intencional;
- (4) dicha intencionalidad se concreta en un entrelazamiento de tácticas relativas a estrategias que tienen que ver con cómo dos comunidades de conocimiento operan entre sí lingüística-racional-afectiva-perceptualmente en al menos un área de conocimiento sobre una cuestión concreta ante un jurado evaluador;
- (5) es decir, como hay que analizar e investigar comprendiendo cierto problema (ofrecido por la organización de un torneo como reto a resolver siguiendo las

normas de un reglamento concreto) para construir un discurso sólido y elocuente favorable y otro contrario a cierta tesis, con el fin de enfrentar nuestro razonamiento al de otro colectivo igualmente preparado en un contexto educativo y deportivo donde unos individuos juzgarán las actuaciones de ambos equipos mediante unos ítems específicos sobre las maneras de transmitir y la calidad de lo dicho, por todo esto se puede afirmar que las estrategias presentes en un encuentro de Debate Académico son de índole argumentativa, persuasiva y comunicativa;

(6) por lo que se ve deliberar en modo educativo y deportivo consiste en un juego discursivo más complejo que hablar en público en una charla o conferencia, pues debatir es mucho más elaborado que una sucesión de argumentos expuestos + afectos expresados + pasiones provocadas: supone construir todo un entramado de entornos argumentativos, persuasivos y comunicativos con el objetivo de que los transductores presentes queden ante lo que transmitimos convencidos racionalmente y persuadidos afectivamente (Meyer, 2013: 253) en un grado mayor que el de nuestros oponentes; y,

(7) aunque por mero criterio metodológico se ordenen dichas estrategias como primero argumentativas (acerca de la estructuración de cierto contenido), luego persuasivas (acerca de la presentación de dicha argumentación) y finalmente comunicativas (acerca de la transmisión de dicha argumentación persuasiva), y a pesar de que en cada fase de un encuentro debatístico parezca tener protagonismo cierto tipo de componente estratégico – lo persuasivo en la introducción / lo argumentativo y contraargumentativo en las refutaciones / y lo comunicativo en la conclusión -, en realidad se da un entrelazamiento de lo argumentativo-

persuasivo-comunicativo en cada operación retórica de cada operador discursivo en un debate.

Luis Vega, en la entrada ‘argumento’ del Compendio de lógica, argumentación y retórica, nos proporciona el siguiente material sobre tres consideraciones acerca de las dos pretensiones distintivas de un argumento, que traemos a colación porque nosotros vinculamos la primera consideración con las estrategias argumentativas, la segunda consideración con las persuasivas y la tercera con las comunicativas:

“Conviene recordar dos pretensiones distintivas del argumento, una justificativa o acreditativa y otra suasoria. Ambas se han considerado constitutivas en el sentido de que si un discurso o un texto no las mostrara o implicara, no cabría asegurar su carácter de argumento. Esto se puede explicar [...] con arreglo a las consideraciones siguientes: [1] Se supone que hay una justificación para argumentar que *C* en razón de *P1 ... Pn*, cuando todo agente discursivo que asumiera *P1 ... Pn* e hiciera la inferencia conducente hasta *C*, estaría justificado en asumir *C* sobre esa base [...]; también cabe decir que *P1 ... Pn* son una buena razón para sostener *C*, o que el argumento montado sobre esas premisas para concluir *C* es un argumento cogente. [2] *Z* está (o cree estar) justificado al inferir y asumir *C* sobre la base de *P1 ... Pn* si tiene (o cree tener) una justificación en el sentido de [1]; en suma, si cuenta con buenas razones o con un argumento cogente al respecto. *Y*, en fin [3], *Z* pretende convencer a *Y* de *C*, mediante un argumento $P1 \dots Pn \Vdash C$, si le invita a hacer la inferencia correspondiente desde su creencia en que *Y* aceptará *P1 ... Pn*, y aceptará que esas alegaciones son una buena razón para *C*, de modo que también estará dispuesto a aceptar *C* sobre esa base. [1] postula una condición necesaria normativa

acorde con la pretensión de un argumento de acreditar la aceptabilidad de C [...]. [2] se refiere, en cambio, a una actitud determinada de un agente discursivo en relación con C. [3], en fin, envuelve una comunicación o una interacción discursiva entre agentes, marcada por la pretensión de uno – el argumentador – de inducir al resto a tomar una actitud determinada relativa a C. Si [1] tiene que ver con la justificación, acreditación o cogencia interna del argumento en cuestión, [2] hace referencia a la justificación del agente que se sirve de dicho argumento; mientras que [3] incorpora el otro propósito característico de la interacción argumentativa [...], la intención de influir discursivamente en un destinatario real o potencial del argumento.”

Luis Vega (2011: 66 – 74) describe tres funciones básicas del argumento donde la primera correspondería al plano estrictamente argumentativo, la segunda al plano persuasivo y la tercera al plano comunicativo. Vega expone estas consideraciones para explicar que el argumento se caracteriza por dos pretensiones distintivas: una acreditativa y otra suasoria, o pretensiones de justificación y de persuasión, pretensiones constitutivas para que un discurso sea caracterizado como argumento. Pues bien, nosotros adoptamos y seguimos este enfoque de Vega proyectándolo al mundo del Debate, y bajo una formulación triádica (para que encaje con nuestro modelo sobre los tres tipos principales de estrategias discursivas). En este sentido, afirmamos que las pretensiones distintivas para que un DISCURSO DEBATÍSTICO en un contexto **deportivo** *funcione* son:

- (1) la PRETENSIÓN DE (suficiente [aunque no teóricamente definitiva]) JUSTIFICACIÓN o *intencionalidad* **acreditativa**, que se realiza a través de marcas tácticas argumentativas que configuran cierta estrategia argumentativa;

(2) la PRETENSIÓN DE PERSUASIÓN o intencionalidad **suasoria**, que se realiza a través de marcas tácticas persuasivas que configuran cierta estrategia persuasiva; y,

(3) la PRETENSIÓN DE COMUNICACIÓN o *intencionalidad* **interactiva**, que se realiza a través de marcas tácticas pragmáticas que configuran cierta estrategia comunicativa:

el entrelazamiento de estrategias argumentativas / persuasivas / comunicativas conforman cierta estrategia discursiva particular que se procura escenificar operatoriamente en el encuentro de Debate, siempre y cuando la oposición de la estrategia discursiva del equipo rival nos deje maniobrar según nuestras expectativas.

7.1.5. LA OPERACIÓN DE SEGUIR UNA REGLA

Todo acto de debatir cae bajo el esclarecimiento de qué significa la operación de *seguir una regla*. Para dilucidar la anterior proposición nos vamos a servir de la explicación de Daniel Innerarity (en La democracia del conocimiento) de su tesis de que el conocimiento es decisorio y decisivo no solo para la prosperidad económica sino

también para la calidad democrática, en el sentido de que vamos a reutilizar sus materiales de Filosofía Política en la elucidación del carácter estratégico del Debate de Competición:

Una pauta debatística, por grande que sea el número de veces que haya sido aplicada en el pasado, no debería determinar en el encuentro presente ningún modo de debatir. Son los distintos imprevistos que surgen a lo largo del debate los que nos obligan a ir tomando decisiones. Así pues, tenemos continuamente que revisar sobre la marcha qué recursos elegimos en cada situación concreta. Y si en nuestras elecciones debatísticas vulneramos lo previsible eso nos reportará una ventaja momentánea. En este sentido, ser un debatiente creativo e inteligente pasa por ser un “poeta de lo excepcional”: un descubridor de excepciones. Por muy extenso y potente que sea el arsenal de patrones de conducta debatística de un Club de Debate, como ninguna consigna viene con una metodología exacta incorporada (en el sentido de seguir siempre una serie de pasos), entonces aplicar una normativa de cómo introducir o argumentar o refutar o concluir es una operación que se deja modificar por la capacidad inventiva de los debatientes. Y es que la propia dinámica lúdica del Debate sobrepasa cuantas prescripciones tengamos sobre cómo debatir. Evidentemente, las reglas del Reglamento de cada torneo imponen comportamientos a realizar (si se quieren sumar puntos) y otros a evitar (si no se quiere ser penalizado); otra cuestión son las reglas tradicionales (incorporadas por la praxis, la historia) de cómo debatir para tener éxito deportivo; de estas últimas se puede afirmar que toda repetición meramente mecánica de reglas debatísticas desembocará en algún momento en un desacierto; en tal caso, ¿cómo evitamos fallar?, pues incorporando siempre un momento de *interpretación* (de lo que vamos a realizar), para recontextualizar nuestros conocimientos generales de cómo actuar discursivamente en una competición de Debate. Y es que todo encuentro es distinto a cualquier otro (aunque sea contra el mismo rival y con la misma postura del

464

mismo tema). Todo esto nos lleva a sostener que todo equipo de Debate debe transitar por sus propios límites en una suerte de anarquía regulada o de regularidad sin garantía de éxito. Para el entrenador creativo son preferibles los debatientes que no pueden soportar la anarquía pero tampoco la rigidez, para que así puedan articular una arquitectura discursiva de forma imaginativa. Una comunidad debatística que se rija excesivamente por el orden será castigada por la falta de creatividad; de esta manera, pensar y actuar de forma sorprendente para el rival exige transgredir ocasionalmente lo acostumbrado. Todo esto lo que pone de manifiesto es el tono heurístico del Debate de Competición; en el fondo, como cualquier otra área de conocimiento, pero las peculiaridades del debatir apuntan a que el equipo oponente es el encargado de ponernos frente a nuestro propio discurso mientras este se va articulando; por lo que jugar a deliberar deportivamente no consiste meramente en ejecutar un plan previamente preconcebido sino en aplicarlo a la vez que se van valorando tanto las reacciones previstas como las consecuencias imprevistas. Como un equipo de Debate funciona verdaderamente si el análisis de las complejidades, la construcción del saber y la gestión de la transmisión de las soluciones encontradas es un asunto de todos sus componentes, se puede afirmar que una formación debatística puede hacer de modelo ideal de una comunidad democrática de conocimiento. ¿Los torneos de Debate como una exigencia de participación que ayuda a *codefinir* el mundo en común? Las sociedades democráticas están en un continuo desacuerdo; y en este estilo de vida (donde los desajustes y reajustes son políticamente sanos, pues denotan pluralidad doxástica y axiológica, [Meyer, 2013: 259]) el debatiente está entrenado a enfrentarse a complejidades con flexibilidad: es un sujeto creativo porque ha aprendido a pensar en público en escenarios donde puede emerger lo no tenido en cuenta y a transformar sus errores en oportunidades (posiblemente no en el mismo encuentro, pero sí en el siguiente, tras el pertinente autoanálisis o transducción de los jueces). Un debatiente competente debe saber jugar no solo con lo que sabe sino también con lo que no sabe:

es un gestor tanto del conocimiento como del desconocimiento; tiene que hacer ver ante un tercero que su interpretación de cierto problema lo ilumina mejor que la acumulación de datos del equipo contrario, a la vez que debe salir al paso de los aciertos inesperados de sus oponentes. En definitiva, como debatir exige una dimensión crítica de la interpretación de los discursos ajenos y propios supone un ejercicio excelente para la vida democrática desde el espacio ampliamente considerado de las Humanidades: un ejercicio deportivo y educativo para las sociedades democráticas.

(A partir de Innerarity, 2011: 40 - 47, 123, 131, 140, 194 - 195, 200, 204 - 207.)

7.1.6. EQUIPARACIÓN DE LAS MANIOBRAS ESTRATÉGICAS PRAGMADIALÉCTICAS CON LAS ESTRATEGIAS DISCURSIVAS

Según Frans H. van Eemeren (2012: 160), el triángulo de las maniobras estratégicas queda dibujado por los TÓPICOS **potenciales** / los MECANISMOS **presentacionales** / y las DEMANDAS **de la audiencia**:

“Ninguna maniobra estratégica puede efectuarse sin hacer elecciones simultáneas sobre cómo utilizar el potencial tópico, cómo satisfacer la demanda de audiencia y cómo emplear los dispositivos de presentación.”

De estos tres aspectos donde menos margen de ajuste tienen los equipos de Debate es en lo de adaptar los movimientos argumentativos a la audiencia, pues normalmente no suelen saber de antemano ni la composición del equipo rival ni la del jurado; situación que solo acontece cuando en el mismo torneo te toca repetir con un equipo (aunque solo dispondrás de un instante para explotar alguna debilidad que se haya detectado en el encuentro anterior o para defenderte especialmente ante algún rasgo atacante de tus oponentes) o cuando te vuelve a juzgar un mismo juez (algo para nada inusual) (pues, en tal caso, adaptarás tus movimientos argumentativos y tu forma de presentarlos según el estilo y preferencias del juez, circunstancia fácilmente detectable en función del retorno que haya realizado tras el encuentro anterior). Aunque un equipo de Debate suele organizar su discurso con independencia del rival y de los jueces que vaya a tener eso no quita que, durante el propio desarrollo del debate, en función de la información que vaya recibiendo tanto de los sujetos antagonistas como de los sujetos evaluadores, no intente afinar su contenido, su manera de exponerlo y su estilo expresivo en beneficio propio: ajustes que buscan mejorar en eficacia y ofrecer mayor razonabilidad. Los otros dos aspectos sobre todo se deciden en la fase de preparación: tiempo en el que, entre el abanico de posibilidades argumentativas según el bagaje cognoscitivo, la competencia hermenéutica, la investigación realizada por el equipo y la experiencia en Debate, se seleccionan los argumentos que constituirán la línea argumental o las distintas líneas; asimismo se tomará previamente la decisión de qué manera es la mejor para presentar cada argumento. Luego, según el transcurso del torneo, en función de los resultados obtenidos, las reacciones de los jueces y el autoanálisis realizado se afinarán o incluso modificarán o hasta suprimirán los argumentos y sus dispositivos de presentación.

Desde nuestra manera de concebir la Retórica (como área de conocimiento del entrelazamiento de las estrategias discursivas), en el mundo del Debate las maniobras en torno a los tópicos potenciales funcionarían como estrategias argumentativas operatorias sobre las opciones temáticas disponibles para el debatiente (normalmente organizadas en un dossier); las maniobras en torno a los mecanismos presentacionales funcionarían como estrategias persuasivas operatorias sobre los medios expresivos y los modos específicos de presentación (siendo conscientes de que una diferencia [por pequeña que sea] en la manera de expresar algo conlleva una diferencia de significado [por tenue que sea]); y las manifestaciones en torno a las demandas de la audiencia funcionarían como estrategias comunicativas operatorias sobre el requerimiento crítico del equipo antagonista en su tarea de poner en cuestión la aceptabilidad de nuestra línea argumental y sobre la demanda de comprensión respecto a nuestra línea argumental que suponemos estén experimentando los jueces en su silenciosa escucha (aunque, a veces, pueden proporcionarnos pequeños detalles no verbales sobre cómo están recibiendo nuestro discurso) (Eemeren, 2012: 163, 195, 179 - 180).

7.1.7. ESCUCHAR AL OTRO

Entrados ya en materia, ¿cuál sería la primera operación estratégica en un encuentro de Debate?

Escuchar al otro.

El historiador de la Música Ramón Andrés, en El mundo en el oído, nos explica que, en Grecia, y especialmente con Aristóteles, el ser humano ganó el *pensamiento formal* a costa de perder el *pensamiento acústico*. Pues bien, esta merma intelectual puede corregirse con la práctica del Debate: porque como el debatiente está obligado, si quiere detectar las debilidades argumentativas del contrario, a escuchar al otro, con la experiencia desarrolla la habilidad de *oír* el pensamiento. De esta manera, la actividad de debatir supone un pequeño contrapeso a la concepción visual del conocimiento que ha predominado en Occidente. Podremos no mirar a nuestro oponente dialéctico, pero siempre tenemos que escucharle con la máxima atención y concentración. Pues la actitud de escucha es el requisito para poder seleccionar y construir el material adecuado para refutar y bloquear al equipo contrario y así dejar el camino despejado para nuestra propia línea argumental. Las estrategias discursivas en pleno debate empiezan en el oído, en el cerebro auditivo.

7.1.8. LA RACIONALIDAD DE LAS ACCIONES DEBATÍSTICAS

Jürgen Habermas (2010: 31), en su determinación preliminar del concepto ‘racionalidad’ en Teoría de la Acción Comunicativa, presta atención a la tesis de que “la racionalidad de una emisión o de una manifestación depende de la fiabilidad del saber que encarnan”, en el sentido de que tanto “las intenciones comunicativas de opinar como las intervenciones teleológicas en el mundo para lograr un determinado fin son intentos

469

que pueden resultar fallidos”: “la acción comunicativa y la acción teleológica son susceptibles de crítica”. Habermas (2010: 32) explica esta posición teórica alegando que tanto la pretensión de que nuestro enunciado sea verdadero como la pretensión de que nuestro plan de acción tenga perspectivas de éxito implican racionalidad – una racionalidad apreciable en la estructura proposicional de nuestro saber en el caso de emitir enunciados o una racionalidad apreciable en la eficiencia de las reglas de acción conforme a las que se ajusta nuestro plan en el caso de intentar lograr con nuestra intervención un fin -. Y, ciertamente, en el mundo del Debate conjugamos las dos pretensiones: comunicar una línea argumental con la finalidad de obtener el reconocimiento de los jueces – sujetos críticos -. Esto nos sirve para definir los DEBATIENTES como SUJETOS AGENTES **racionales**. Con todo, no podemos pasar por alto la advertencia de Habermas (2010: 33) de que esta tesis de una racionalidad susceptible de crítica tanto de las acciones comunicativas (supeditadas a su verdad) como de las acciones teleológicas (supeditadas a su eficiencia) adolece de dos debilidades: la abstracción y la estrechez del término ‘racional’ que se maneja. Por nuestra parte, nos tomamos en serio esta puntualización, que en nuestro ámbito de estudio se traduce en que la reducción de la racionalidad tanto comunicativa como teleológica de un discurso debatístico a su susceptibilidad de crítica valorada por los transductores no puede descansar en una racionalidad abstracta y estrecha (porque hay más aspectos que los lógicos o teóricos y más variables que las duplas verdad / falsedad o eficacia / ineficacia; [pues un discurso descriptivo, verdadero y eficaz no te garantiza ganar un debate]). De ahí que nuestro planteamiento opta no tanto por *reducir* la racionalidad discursiva a su fiabilidad (dimensión que tampoco hay que perder de vista) sino por *conectar* la RAZÓN **debatística** con acciones tácticas léxicas / predicativas / intencionales / estructurales / dialógicas (de forma similar a las elecciones en el discurso político que detecta el análisis de Beatriz Gallardo, 2014: 10 - 11), que se

pueden reformular en operaciones estratégicas argumentativas / persuasivas / comunicativas (susceptibles, a su vez, de reformulación sintética como estrategias discursivas [terminología adoptada de Gumperz]); de esta manera, operaremos con una idea de ‘racionalidad’ concretada en las unidades discursivas de cierta modalidad educativa y deportiva de deliberar y ampliada hacia la variabilidad estratégica del Debate de Competición.

7.1.9. CLASIFICACIÓN DE LAS UNIDADES DISCURSIVAS DEBATÍSTICAS

Concretemos, pues, la racionalidad operante en el Debate de Competición delimitando el carácter de sus unidades discursivas (a partir de la clasificación propuesta por Catalina Fuentes en Lingüística Pragmática y Análisis del Discurso de 2000: 93 – 95). El discurso debatístico puede estudiarse desde una organización gramatical o desde una perspectiva pragmática, es decir, desde sus microestructuras o a nivel macro y superestructural. En el primer caso atenderemos (obviando los morfemas – pues no hace falta atomizar tanto -) palabras / sintagmas / oraciones; y en el segundo caso nos centraremos en enunciados / intervenciones / intercambios / periodos / secuencias / discurso. Siguiendo el enfoque lingüístico de Fuentes, aunque cada enunciado proferido en un debate, al realizarse, ejecuta un acto – introductorio / argumentador / refutador / interpelador / conclusivo -, su exposición requiere de un patrón lingüístico. De ahí que lingüísticas sean las categorías que precisa el Análisis del Debate:

PROPUESTA DE CLASIFICACIÓN DE LAS UNIDADES DISCURSIVAS DEBATÍSTICAS

- **ENUNCIADO debatístico:** 'unidad mínima de comunicación de un debatiente (en equipo) en unas circunstancias enunciativas marcadas por el reglamento de un torneo de Debate': único acto de introducir o argumentar o refutar o interpelar o responder o sintetizar limitado por una entonación, unas pausas, unas miradas y unos gestos contra un equipo de oyentes (con posibilidad regulada de contestación), ante unos escuchantes evaluadores y ante un posible público no evaluador, que a nivel gramatical puede estar formado desde una palabra, pasando por un sintagma, hasta varias oraciones y a nivel pragmático realiza un acto de habla con fuerza ilocutiva, que según la modalidad puede funcionar como la expresión de al menos una parte de la introducción o de la argumentación o de la refutación o de la conclusión o la expresión de una pregunta o de una respuesta.
- **INTERVENCIÓN debatística:** 'conjunto de enunciados debatísticos emitidos por un debatiente (en equipo) recibido tanto por un equipo rival de oyentes con capacidad de contestación, como por unos escuchantes con capacidad de evaluación y transducción, y un posible público con capacidad de reacción, un conjunto que no necesariamente debe ser aceptado por los receptores; siendo susceptibles las intervenciones debatísticas de clasificación en función de sus características interactivas en *intervenciones de iniciativa* (de un discurso) / **de lanzamiento** (de una línea argumental) / **de reacción** (a una línea argumental contraria) / **de interpelación** (sobre una línea argumental contraria) / **de respuesta** (a una interpelación) / **de evaluación** (de los discursos enfrentados)'.

- **INTERCAMBIO debatístico:** ‘conjunto de intervenciones debatísticas entre dos equipos (en la modalidad de Debate Académico [u otras variantes similares] y entre cuatro equipos en la modalidad de Debate Parlamentario) en torno a una cuestión propuesta por la organización de un torneo de Debate; de tal manera que ante una intervención de carácter introductorio o argumentador o refutador o interpelador o de contestación o conclusivo por parte de un debatiente de un equipo se produce una respuesta por al menos algún debatiente del otro equipo en forma de miradas o gestual o interpelativa; asimismo, también pueden acontecer interacciones con los jueces (ya sea a iniciativa del debatiente [normalmente en el sentido de ofrecer evidencias] o de algún juez [también en el sentido de pedir ver alguna evidencia, avisando de alguna falta cometida en el último turno o en algún sentido reflejado en la reglamentación del torneo])’.
- **PERÍODO debatístico:** ‘unidad discursiva que expresa a través de varias intervenciones debatísticas susceptibles de provocar intercambio debatístico una parte del tópico bien introductorio o argumentativo o refutador o conclusivo y está determinada por las superestructuras tanto del discurso propio como del discurso contrario’; siendo lo normal que cada una de las (habitualmente) cuatro secuencias de un debate académico – la introductoria / la argumentativa / la refutadora / la conclusiva – conste de varios periodos debatísticos.
- **SECUENCIA debatística:** ‘unidad determinada por la macroestructura discursiva – los distintos enunciados debatísticos ya comunicados o planeados (tanto del propio equipo como del contrario [en este caso solo tras las dos introducciones]), asimismo por las distintas intervenciones debatísticas, intercambios debatísticos y los distintos periodos debatísticos – y por las superestructuras discursivas – el discurso entero propio y el discurso contrario

que se va construyendo -; en función de la intencionalidad de cada conjunto de periodos debatísticos (que van cohesionando una secuencia) tendremos distintos tipos de secuencia debatística: la SECUENCIA DEBATÍSTICA **de inicio** o *introducción* / la SECUENCIA DEBATÍSTICA **constructora** o *argumentación* o primera refutación / la SECUENCIA DEBATÍSTICA **destructora** o *análisis crítico* o segunda refutación / la SECUENCIA DEBATÍSTICA **evaluadora** o *conclusión*; (como la tendencia es alargar el tiempo de exposición de cada equipo, hay torneos que incluyen tres turnos de refutaciones o incluso cuatro; en tales casos, habría un total de cinco o seis secuencias debatísticas, y las organizaciones de los torneos suelen orientar sobre el tono más bien argumentativo o más bien crítico de cada secuencia [aunque suelen dejar cierta flexibilidad a los equipos a que se organicen como mejor estimen oportuno {siempre y cuando se respete que en la segunda mitad de la última secuencia antes de las conclusiones no se puede exponer por vez primera un argumento, pues el equipo contrario ya no tendría oportunidad de rebatirlo}]).

- **DISCURSO debatístico:** ‘unidad máxima de comunicación de un equipo de Debate frente a otro equipo (con el que interactúa) ante unos jueces evaluadores y transductores; presenta (en función de una reglamentación previa) una apertura / un tópico discursivo / y un cierre – todo ello a partir de una serie de enunciados debatísticos entrelazados entre sí por criterios de cohesión y de coherencia -’.

La anterior PROPUESTA DE CLASIFICACIÓN DE LAS UNIDADES DISCURSIVAS DEBATÍSTICAS no reclama originalidad porque está inspirada en mayor medida en la Propuesta de Clasificación de las Unidades Discursivas de Catalina

Fuentes y en menor medida en la caracterización de las unidades discursivas de Beatriz Gallardo (Fuentes, 2017: 93 – 95; Gallardo, 1998: 53). Hemos procurado adaptar la clasificación lingüística de Fuentes a las peculiaridades del ámbito del Debate de Competición, pues esta actividad no funciona exactamente ni como textos monologales ni como textos dialogales ni como conversaciones: se trata de una serie de operaciones orales – corporales que, aun consistiendo en una suerte de diálogo, no coincide con las conversaciones / disputas / conferencias / ponencias / charlas al uso y descansa en un cuerpo de conocimientos previamente desarrollado de forma escrita (normalmente en forma de dossier o al menos mediante fichas de esquemas), sin olvidarnos de la reglamentación previa: una peculiar oralidad – corporalidad reglada apoyada en la escritura.

7.1.10. LAS ELECCIONES LINGÜÍSTICAS FUNDAMENTALES

Beatriz Gallardo en Usos políticos del lenguaje (de 2014) analiza con rigor ese discurso tan paradójico que es el político, proponiéndonos que para gestionar las paradojas que encierra el mundo de la interacción pública el interlocutor político recurre a (1) “la elección de unas y no otras palabras para realizar la denominación que suponen los actos de habla proposicionales” / (2) “el reparto o no de papeles activos a los sujetos políticos” / (3) “la ejecución de unos u otros actos de habla ilocutivos” / (4) “la selección de formatos textuales de naturaleza narrativa o argumentativa” / (5) “y, por último, la

475

inclusión o no del oponente en el propio mensaje” (Gallardo, 2014: 10 – 11). El mundo de la comunicación política y el de la comunicación debatística son dos conjuntos con bastantes intersecciones; no en vano el sujeto político elige las unidades discursivas que constituirán su discurso frente a un adversario principal (y varios secundarios) ante unos evaluadores – analistas mediáticos y politólogos – que juzgan para sus audiencias la efectividad de los mensajes políticos, aunque la última la palabra evaluativa la tienen los votantes en las urnas, y no en vano algunas modalidades de Oratoria tienen en la actividad política su referencia – el modelo de Debate de Competición denominado ‘Parlamentario Británico’ y las distintas simulaciones de Parlamentos (nacional o europeo), sin olvidarnos de que buena parte de los temas de los torneos de Debate Académico son de índole social o económica o jurídica, cuando no abiertamente política. De ahí que el analista del Debate de Competición no puede perder de vista la posible contribución en el diseño por parte de los sujetos debatientes del marco interpretativo donde situar a sus destinatarios de las siguientes cinco *elecciones lingüísticas fundamentales*: (1) la **ESTRATEGIA léxica** / (2) la **ESTRATEGIA predicativa** / (3) la **ESTRATEGIA intencional** / (4) la **ESTRATEGIA estructural** / y (5) la **ESTRATEGIA dialógica** (Gallardo, 2014: 11). Ambos equipos de Debate están continuamente en interacción aplicando estas cinco estrategias lingüísticas fundamentales susceptibles de reducción a las tres estrategias discursivas fundamentales: (1) las argumentativas – como las elecciones léxicas - / (2) las persuasivas - como las elecciones estructurales (en función de su eficacia) - / y (3) las comunicativas – como las elecciones predicativas, intencionales y dialógicas -.

(Como se puede apreciar, el tono del discurso político es básicamente comunicativo, [sí, contempla lo argumentativo, pero como uno de los formatos posibles

{junto con el narrativo} de la selección formal], por lo que lo argumentativo sería un elemento a ser o no ser seleccionado en función de su eficacia persuasiva en aras de una interacción política exitosa. Teniendo esto en cuenta, el analista del discurso debatístico puede servirse del riguroso Análisis del Discurso Político, pero sin priorizar lo comunicativo frente a lo argumentativo y lo persuasivo.)

7.1.11. ¿CARÁCTER FICCIONAL DEL DEBATE DE COMPETICIÓN?

“¿Un rasgo básico del Debate de Competición es su componente ficcional?”, cabría preguntarse. Pues su gran diferencia con el resto de discursos es que te ha tocado la postura A Favor o En Contra por azar, lo que te obliga a tomar un rol que no tiene por qué ser tu postura en la vida, o aunque coincida con tu posición vital no tiene por qué defenderse de la misma manera cierta tesis en la vida real que en un encuentro de Debate, por lo que tal vez lo que produces discursivamente sea una ficción sin ambición estética.

Acudimos a Meyer (2013: 208) para sopesar una respuesta:

“Cuanto más nos acercamos a ese núcleo irreductible que es la intimidad, más fuerte es lo pasional, siempre presente en un grado u otro. La paradoja reside en que ya ningún argumento se aventura a pasar a este nivel. Nace así el rol de ficción, que consiste en

conciliar lo emocional y la distancia, haciéndolos ver en el prójimo. [...] La alternativa ficcional restablece la distancia y pone las pasiones en escena.”

Por su parte, el Materialismo Filosófico como Teoría de la Literatura de Jesús G. Maestro sostiene que “es ficción aquella materialidad cuya existencia no es operatoria”, en el sentido de que “la materia de la ficción es exclusivamente formal y no operatoria, porque su realidad es una construcción en la que materia y forma están en sincretismo y resultan – aunque dissociables – inseparables” (“Ficción y Literatura”, en “Glosario” del blog Jesús G. Maestro). Y Manuel García-Carpintero argumenta en Relatar lo ocurrido como invención lo siguiente:

“Si es posible afirmar en una ficción algo verdadero «acerca de la realidad», ¿no debe también ser posible hacer referencia a elementos de esa realidad? [...] Al menos en lo que respecta a la clasificación de las obras en una determinada categoría (ficción o no-ficción, novela o poesía, etc.) las intenciones de sus autores son determinantes, a menos que existan serias razones para cuestionarlas. [...] Que las ficciones pueden tratar del mundo real es de hecho una idea que nuestra práctica común da por supuesta. [...] Y es muy común criticar ficciones por su falta de adecuación a aspectos de la realidad a que supuestamente deberían ser fieles. [...] Justamente porque es un presupuesto común que las ficciones pueden expresar verdades, transmitir conocimiento, y ser cuestionadas cuando pueden llevar a engaño, no es sorprendente encontrar a sus autores tratando de proponer en ellas tesis sobre esa misma cuestión, [...]: la cuestión de si las obras de ficción pueden impartir conocimiento sobre la realidad.”

(García-Carpintero, 2016: 14 – 16.)

Sin poner en colisión a estos tres materiales conceptuales acerca de los puntos de vista sobre la ficción de Meyer, González Maestro (apoyado en Gustavo Bueno) y García-Carpintero, nos servimos de ellos para responder acerca del carácter ficcional de parte o de la totalidad de los discursos contruidos en debates de competición. Se puede partir de la distinción de que existe tanto una no identidad como una intersección entre lo real y lo ficcional (y dilucidar el carácter y contorno de ambas cuestiones sería un genuino problema filosófico). Pues bien, como parte de los procedimientos que un equipo de Debate prepara y lleva a cabo para comunicar de una forma persuasiva su argumentación,

(aparte de operaciones directamente conectadas con la materialidad del género de lo físico [relativas a datos de orden objetivo dados en el espacio y en el tiempo] o con la materialidad del género de lo subjetivo [relativas a fenómenos mentales individuales - como los recuerdos, los deseos o las voluntades - o colectivos - tales como proyectos sociales o planes políticos - {Bueno, 2019: 453}, asimismo estados internos dados en el cableado neuronal de individuos competentes en el tema que se esté tratando - especialmente creencias pretendidamente verdaderas y adecuadamente justificadas {objetivadas en teorías científicas o filosóficas} -] o con la materialidad del género teórico [relativas a contenidos abstractos {justificativos de las marcas argumentativas realizadas por los sujetos operatorios debatientes}]),

también los equipos de Debate planifican y ejecutan operaciones destinadas a fingir o imaginar que p frente al otro equipo y ante los jueces de cara a que el jurado reconozca en el procedimiento de exponer p su carácter fingido o imaginado, bajo el objetivo de que

los sujetos operatorios evaluadores aprecien la aportación semántica de *p* – su contribución a hacer comprensible tanto el problema que se está tratando como la solución presentada por cierto equipo – sin que dicha aportación quede supeditada a su veracidad material (en cualquiera de los tres géneros), pues el presupuesto de fondo sobre el que descansa este proceder es que a través de esta invención que no oculta su condición de invención se puede conseguir (si la escenificación es exitosa persuasiva y comunicativamente) un aumento cognoscitivo en la interpretación de cierta cuestión (ciertamente en la dirección que le interesa llevar al equipo relatante de la ficción). Dicha dirección sería la iluminación (a través de la ficción) de la distancia entre la comunidad operatoria de cierto discurso con sus transductores en clave de comprensión de cara a su persuasión. En este sentido concreto o estrecho lo ficcional correspondería a particiones discursivas fabuladas como historias introductorias o anécdotas mientras se argumenta o se refuta o golpes de efecto en la conclusión. Con todo, bajo un sentido más amplio, podría tomarse el discurso (producido en un debate) entero como una ficción (en el sentido de que ni tiene que corresponder a lo creído por los sujetos operatorios comunicadores del mismo ni tiene que corresponder exactamente a lo defendido jamás por algún sujeto o colectivo operatorio fuera del mundo del Debate ni está hecho para convencer a la humanidad entera de cierto planteamiento; se trata tan solo de una sucesión de jugadas encaminadas a vencer un encuentro y a ser posible un torneo de Debate en unas circunstancias bien concretas, [pues la misma línea argumental ante el mismo tema comunicada exactamente con la misma actitud persuasiva podría no funcionar exactamente igual, o incluso podría no funcionar, en otro tiempo o en otro lugar con distintas circunstancias sociales, políticas, cognoscitivas o de cualquier otro tipo]). Los no partidarios de catalogar los discursos debatísticos como un producto ficcional podrían argumentar acerca de la utilidad de estos objetos lingüísticos más allá del mundo de los

torneos de Debate, aparte de que los debatientes se pueden servir de argumentaciones de los ámbitos académico, teórico o ensayístico que no son ficciones. Una cosa tiene que quedar bien clara: en los debatientes no hay intencionalidad artística, pues carecen de ambición estética: construyen, pero no juegan a crear sino a imponer (tras la acción combinada de distintas tácticas) su discurso. Con todo, que el discurso debatístico (en su totalidad) sea ficcional o no, esto no afecta a su carácter estratégico de orden triádico.

7.1.12. EL CARÁCTER INTENCIONAL DE LA ARGUMENTACIÓN DEBATÍSTICA

Todo lo que hemos venido exponiendo se ha planteado bajo la concepción general del carácter intencional de los actos de debate: toda operación en equipo de los debatientes antes del encuentro (en la fase de análisis e investigación), durante el encuentro y con posterioridad del encuentro (en el posible análisis posterior tras escuchar la transducción de los jueces y del formador) está atravesada por el fenómeno de la intencionalidad; de ahí que inspirados en la Teoría de la Argumentación en la Lengua (desarrollada por el matemático Jean – Claude Anscombe y el semántico Oswald Ducrot) y en la caracterización de Christian Plantin (2011: 116) de la *argumentación* como *semántica intencional*, consideremos que la argumentación debatística no puede estudiarse meramente como un encadenamiento lógico de enunciados pensados al margen de quien nos escucha para contestarnos y de quien nos escucha para evaluarnos. Por un lado, los debatientes (si quieren ganar) deben ayudar al juez a que capte la orientación de su

discurso de la manera en que les interesa (plan general que requiere tácticas para que nuestras palabras confieran cierto sentido a nuestro discurso, asimismo tácticas de conexión entre las distintas unidades discursivas, [Plantin, 2011: 109 – 112]); pero el juez, para ser un transductor competente, también tiene que poner de su parte: procurar captar el sentido del discurso entero a partir de las intenciones lingüísticas realizadas en cada uno de los fragmentos que componen la línea argumental. En palabras de Plantin (2011: 117 – 118):

“Cada enunciado orienta al interlocutor en una dirección discursiva determinada; [...] comprender a un locutor es ver lo que quiere decir, [...] prever cómo va a continuar su discurso. [...] Comprender un enunciado es ser capaz de captar su sentido, es decir, las intenciones que expresa lingüísticamente, es decir, las conclusiones que prefigura. [...] En resumen, el sentido de un argumento es dado por el enunciado que le sigue, es decir, su conclusión. [...] El sentido del enunciado es el retrato de su enunciación.”

7.1.13. ESTRATEGIA INTEGRAL DE CONTROL

(Consideramos que con los doce puntos anteriores ya queda justificado el carácter estratégico del Debate de Competición; de ahí que vamos a adentrarnos ya de forma concreta en las estrategias discursivas debatísticas, empezando por una estrategia de carácter general.)

Steven L. Johnson (2013: 71) nos explica que la victoria en un debate suele caer del bando más hábil a la hora de controlar lo que sucede; por lo que jugar a *debatir* consistiría en *disputar* EL CONTROL, y gana el que controla más eficazmente. “Pero ¿qué hay que controlar?” Pues, básicamente, la discusión. Y esto se traduce en diseñar, determinar y dirigir los contenidos de lo que se habla a través de elecciones inteligentes ejecutadas con seguridad: en el sentido de que se discuta nuestras interpretaciones del mundo; pues, de esta manera, se acepta que la cuestión relevante es nuestra perspectiva. Es decir, si llevamos la iniciativa semántica del diálogo al menos pareceremos más poderosos. (Johnson, 2013: 72) Si marcamos cuál debe ser el tema de discusión controlamos el encuentro; y, de esta manera, podremos influir en las percepciones de la audiencia. Ello requiere la capacidad de saber ver el debate desde una totalidad en la que se encajan tanto los propios argumentos como los de la oposición en una suerte de integración desde la que se comparan ambos discursos: y desde esa atalaya no se deja pasivamente a que los jueces decidan la calidad de los argumentos, sino que se van haciendo indicaciones críticas y de contraste. (Johnson, 2013: 73) Como bien dice Steven L. Johnson (2013: 73):

“Es más probable que gane un debate un equipo que le proporciona al juez una estructura y un método para comparar sus argumentos que otro que le deja esa comparación exclusivamente a él.”

“¿Y qué se necesita para tener éxito con una estrategia integral de control?” Pues desarrollar una serie de habilidades como capacidad de diseño en (1) *argumentación*

constructiva (sabiendo elaborar argumentos a favor de nuestra posición) / (2) *argumentación* **deconstructiva** (sabiendo criticar los esfuerzos del otro equipo en su empeño por elaborar argumentos) / y (3) *encuadre* (sabiendo guiar la percepción de los jueces [e incluso, si hay verdadero nivel dialéctico, la de los antagonistas] sobre cuál es el eje central del debate y cuál es la mejor contribución de cara a su aclaración) (Johnson, 2013: 73). Es decir, dominio en estrategias argumentativas en cooperación con las persuasivas y comunicativas.

(De ahí que exponremos dichas estrategias en los siguientes apartados, no sin antes dejar aparecer unas estrategias de carácter general.)

7.1.14. ESTRATEGIAS DEBATÍSTICAS GENERALES

Compartimos la base sobre la que el experto debatiente y capitán Alberto Barco redactó su trabajo de 2015 De aprendiz a maestro: el Debate de Competición Académico es un ejercicio de *comunicación* y gana el equipo que convence a los jueces, (esto es, la existencia de los ítems es una ayuda para orientar, que no determinar, la decisión final de los jueces, una decisión [que buscando el resultado justo] no tiene que ser necesariamente una suma objetiva de ítems sino que es una *decisión* **subjetiva** [circunstancia esta compatible con el espíritu de imparcialidad que debe regir una evaluación honesta]) – la *evaluación* se sirve de lo cuantitativo, pero es **cualitativa** –; de ahí que todas las estrategias debatísticas generales que podamos concebir van destinadas a realizar una

serie de operaciones (1) para comunicar con claridad, concisión, coherencia, sencillez, didáctica y naturalidad / o (2) para convencer mejor a los jueces (dos aspectos distinguibles solo analíticamente, pues en la práctica están entrelazados); en definitiva, el magisterio que nos transmite Alberto Barco se sintetiza en la directriz ‘*Convenzo **más** si comunico **mejor** nuestro MENSAJE*’.

Generalizaciones estratégicas en Debate Académico serían:

- Los requisitos individuales para enfrentarse con la actitud adecuada al reto que supone debatir serían (1) CONOCIMIENTO (de contenidos, planes, recursos, escenarios imaginados) – “comunicar es más sencillo cuando se dispone de una vasta sabiduría para afrontar los problemas desde varias perspectivas” / “el equipo que mejor gestione y seleccione la información es el equipo que parte con más ventaja en un debate” (esto es, ser un buen debatiente pasa por ser un gran lector, estudioso e investigador) -; (2) AUTOCONFIANZA (antes de los encuentros, durante y después, con independencia del resultado deportivo); y (3) PASIÓN (por dar la mejor versión de uno mismo comunicando) (Barco, 2015: 26, 55, 56).
- Hay que afrontar el problema de raíz convirtiéndose en un experto – orígenes / desarrollo / significado / variables / protagonistas / repercusiones -, pues a un equipo con profundos y amplios conocimientos del tema se le abren mayores posibilidades argumentativas, de establecer matices pertinentes, de ser perspicuo en los detalles; aumentándose así las posibilidades de victoria (Barco, 2015: 11).
- El exceso de orden en la fase de investigación se paga con una falta de creatividad; de ahí que a veces se requiera ciertas dosis de anarquía regulada, lo que viene

siendo una suerte de surrealismo metodológico (Innerarity: La democracia del conocimiento).

- Pero que la sabiduría no nos arrastre a “complejos argumentos, inefables razonamientos y tecnicismos inescrutables” (Barco, 2015: 13); lo realmente difícil es traducir todo nuestro bagaje cognoscitivo (no en simpleza, sino) en sencillez, pues para ganar necesitamos que los jueces nos entiendan.
- Respecto a la manera de repartir las funciones dentro de un equipo en un formato estándar de Debate Académico – Introducción + Construcción + Destrucción + Conclusión – algunas de las posibilidades de estructura que surgen son: SENCILLA: 1-2-3-4 / CENTRO PODEROSO: 1-2-2-3 / DOBLE PIVOT: 1-2-2-1 / DOS BUENOS REFUTADORES: 1-2-3-1 / INTRODUTOR NOVATO 1-2-3-2 / PAREJA REFUTADORA: 1-2-1-2 / PRIMERAS Y SEGUNDAS PARTES: 1-1-2-2 (aunque no es aconsejable si las dos secuencias de ‘2’ son consecutivas, lo que sucede en el formato más habitual cuando En Contra hace seguidas su última refutación y su conclusión); (Barco, 2015: 15).
- Entender cómo piensa un juez es quizá el mayor activo que pueda tener un debatiente, de ahí que (aunque se les presupone neutralidad y objetividad) la investigación previa debe incluir averiguar quiénes serán los jueces (y cuál es su formación, etcétera), para, llegado el momento, adaptarse a su perspectiva (Barco, 2015: 20).
- Se empieza a debatir antes del primer encuentro, de ahí que sea conveniente interesarse por la entidad organizadora del torneo con antelación y una vez en la

sede del torneo, adaptarse a ella para con posterioridad sentirse cómodo e incluso aprovechar materiales locales (como panfletos o pósteres colgados, o parte de la infraestructura, diseño o arquitectura) en beneficio propio una vez en pleno debate; pues ante jueces locales se creará una buena impresión si se conoce parte de la historia o de la idiosincrasia de la institución organizadora, asimismo cualquier juez posiblemente vea con buenos ojos la utilización pertinente en provecho propio de algún elemento casual de la sala de competición (siempre y cuando el mensaje finalmente transmitido no sea irrespetuoso o inapropiado) (Barco, 2015: 25).

- Si se argumenta bien (esto es, de forma racional y adecuadamente fundamentada [es decir, tras precisar el objeto del diálogo aportar en base a qué motivos defendemos nuestra tesis a través de una arquitectura lógica bien construida, apoyando nuestras razones en analogías, comparaciones, referencias, ejemplos iluminadores, datos estadísticos de fuentes fiables]), aunque no tengamos razón podrá parecer que sí es el caso (si nuestra argumentación es contundente a la par que amena y gráfica), y los jueces podrán prestarse a aceptar nuestra exposición (pues habrán sido conducidos a ello); en cualquier caso, si argumentamos bien al menos nuestra actitud es honrada – deportiva - (Barco, 2015: 46).
- Quien defiende la verdad de un hecho o la primacía de un valor o la viabilidad de una decisión (y si la pregunta se ha redactado de forma simple esto le suele corresponder a la postura A Favor) tiene que asumir el peso de la prueba: mostrar que la resolución es cierta o preferible o viable; por lo que al equipo opuesto al peso de la prueba (el equipo En Contra en una redacción simple) puede optar por

(a) mostrar la falsedad del hecho o la no primacía del valor o la inviabilidad de la decisión; (b) mostrar cuán errada está la argumentación del equipo que carga con el peso de la prueba; (c) mostrar (a) y (b) (Sánchez Prieto, 2007).

- La importancia estratégica de la primera secuencia introductora es fundamental, porque lanza la línea argumental y delimita el espacio por donde se quiere llevar la discusión; tiene que ser una actuación eminentemente clara, analítica y didáctica (Barco, 2015: 17).
- Un equipo verdaderamente experimentado es capaz de adaptar la introducción (y, en consecuencia, la arquitectura entera del discurso del equipo) en función del nivel del rival que tengamos (un conocimiento que podemos saber de antemano o que podemos notar tras su primera exposición A Favor cuando nosotros defendemos En Contra) o en función del público que tengamos (por si hay futuros rivales o «espías») o según la fase del torneo en la que nos encontremos; en el sentido de que hay que valorar y decidir (a veces con poco margen de tiempo) qué argumentos y materiales nos reservamos (Barco, 2015: 17) o qué línea argumental desarrollamos (en el caso de que hayamos trabajado ampliamente y tengamos varias diseñadas).
- Claridad y didáctica tienen que ser los ejes actitudinales (también de las refutaciones; Barco, 2015: 18; por lo que, asimismo) de todas las secuencias.
- Las posibilidades básicas para construir la argumentación (el proceso por el que se expone uno o más argumentos [en cuanto estructura que {en su formulación

más simple} conecta una conclusión con al menos dos premisas a través de una relación de coherencia]) son esquemas simples como el silogismo (que permite derivar una tesis válida a partir de afirmaciones creíbles mediante una ley de paso [que puede inferir por deducción, inducción, analogía, disyunción, autoridad, causalidad]) (Albornoz, 2017: 43 – 55, 64) o los procedimientos de *afirmación - prueba* (yendo de lo general a lo particular), *razonamiento inductivo - cierre conclusivo* (yendo desde los datos particulares a la opinión general), *contraposición* (presentar una información rechazando las posibilidades que no se sostienen), *acompañar con un elemento de fuerza algún componente básico* (para recalcar lo más relevante informativamente y así incorporar eficacia persuasiva a la argumentación), *encadenamiento argumentativo garantizado por una regla general explícita* (para aquellos casos en los que se hace necesario recordar y reforzar el topos que sostiene nuestra argumentación en oposición a otras posibilidades) (Fuente y Alcaide, 2002: 80 – 86) y modelos argumentativos a modo de guía.

- La clave estratégica de las refutaciones (con un tono más bien constructivo en la primera refutación y destructivo en la segunda) es explicar bien nuestros argumentos y razonar de forma sencilla por qué el equipo contrario está equivocado (Barco, 2015: 18).
- Si disponemos de un refutador más brillante que el resto del equipo la tentación es ubicarlo en la segunda refutación para que tumbe la argumentación contraria, pero como tengamos un primer refutador inexperto habrá que pensar en la posibilidad de situar al más competente en la primera refutación para que asiente

bien nuestra postura y deje debilitada la argumentación contraria (Barco, 2015: 18); sin descartar la posibilidad de posicionar al debatiente más destacado en la conclusión, pues en debates más o menos equilibrados poder disponer de una última actuación contundente puede ser desequilibrador.

- No es necesario rebatir todos los argumentos contrarios; antes existen otras operaciones como posibilidades ante un argumento: (1) ignorarlo (si no es relevante) / (2) concederlo (si no afecta a nuestra propia línea) / (3) mostrar la fragilidad de su base / (4) restarle importancia (por su irrelevante papel en la estrategia contraria) (Johnson, 2013: 87).
- El plan básico para contraargumentar es poner en duda el razonamiento contrario; bien porque sea recusable su estructura (si no se puede llegar de forma válida de las premisas a las conclusiones) o no plausible (si no resultan aceptables las premisas [y un medio para evidenciar que no son creíbles es cuestionar la autoridad que las respalda]) o irrelevante (si no opera ninguna regla de inferencia válida entre las premisas y la conclusión [porque no se da la relación de consecuencia]) o insuficiente (si las premisas no contribuyen adecuadamente en la carga de la prueba) o refutable (si a pesar de su solidez existe una argumentación mejor en sentido contrario); la idea de fondo es dar motivos de por qué no funciona el razonamiento opuesto (Albornoz, 2017: 80 - 84).
- Con independencia de la postura que defendamos hay que procurar que nuestros rivales hablen de nuestros argumentos, de nuestras refutaciones, y, en definitiva, de nuestra solución al problema (Barco, 2015: 11); pues así de cara a los jueces

somos nosotros los que llevamos el protagonismo y la gestión de la discusión, por lo que aumentan nuestras posibilidades de recibir un resultado favorable.

- En línea con el punto anterior, hay que procurar hablar más de nuestra solución que la de nuestros oponentes (Barco, 2015: 12), para así centrar al jurado en nuestro enfoque; además, si mayoritariamente nos dedicamos a refutar poco vamos a construir y los jueces tendrán poco material nuestro que valorar; recomendación que no hay que interpretar con hablar solo de lo nuestro, pues si los dos equipos hiciesen lo mismo habría dos discursos paralelos y eso no es debatir; una manera de contestarles hablando de lo nuestro es *refutar construyendo*; en definitiva, hay que conducir el debate hacia el terreno donde mejor nos desenvolvamos (Barco, 2015: 12).
- No se debería convertir el encuentro solo en una disputa por ver quién tiene definitivamente razón; de ahí que sea conveniente ocasionalmente introducir *sutilmente* momentos puntuales de consenso, pues “acercar posturas y estrechar lazos siempre estará bien visto” (Barco, 2015: 11).
- Hacemos una sola pregunta si el refutador contrario está haciendo una mala intervención y las que nos permitan si está haciendo una buena intervención, (con la idea de pararle); una opción es la PREGUNTA **trampa** con la idea de que el debatiente rival se comprometa con cierto contenido y en nuestra siguiente intervención exponemos la refutación que ya tenemos pensada al respecto, circunstancia en la que luego tendrá que incidir nuestro concludor (Barco, 2015: 19).

- Más que cumpliendo ítems se gana convenciendo al jurado (Barco, 2015: 12); y, especialmente, al juez principal.
- La clave estratégica de la conclusión es dejar muy claro por qué el otro equipo no ha ganado y el nuestro sí; (hablando en pasado [para remarcar la sensación de que eso ya ha ocurrido] y subrayando el mensaje principal que hemos transmitido) (Barco, 2015: 19).
- Tras un resultado adverso, no hay que centrarse en por qué se ha perdido sino en cómo ganar el siguiente debate (Barco, 2015: 13).

7.2. ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS

7.2.1. LA ARGUMENTACION DEBATÍSTICA

¿Qué es un argumento en medio de un intercambio dialéctico? Una unidad discursiva básica construida dando cuenta de algo y comunicada a ser posible elocuentemente por alguien para lograr el asentimiento de otro respecto a cierto posicionamiento. La acepción relevante de ‘argumento’ en el marco del mundo del Debate sería ‘unidad discursiva básica construida racionalmente por un equipo como parte de una respuesta a un reto planteado a comunicar siguiendo unas normas contra otro equipo que defiende la posición contraria ante unos jueces de los que se espera (como

consecuencia de la escenificación materializada) sean convencidos o al menos persuadidos y en cualquier caso que se sientan más inclinados hacia nuestro modo de responder la cuestión que no el de nuestros oponentes; consistiendo su diseño en la concatenación cohesionada y coherente de unas afirmaciones sustentadas racional o empíricamente o racional y empíricamente (fruto de una profunda investigación [en el caso del Debate Académico] o de un rico bagaje cognoscitivo [en el caso del Debate Parlamentario]), entrelazándose así unas premisas presentadas como portadoras de veracidad o cuando menos probabilidad que dan lugar a una conclusión comprensible y de razonable asentimiento’.

Vamos a utilizar en el contexto del Debate de Competición ‘línea argumental’ y ‘argumentación’ como expresiones equivalentes en el sentido de ‘conjunto de argumentos’ y ‘argumentación debatística’ como uno de los distintos tipos de argumentaciones existentes (como la Argumentación Filosófica / la Argumentación Científica / la Argumentación Jurídica / la Argumentación Política / la Argumentación Cotidiana, etcétera).

7.2.2. LA ARGUMENTACIÓN DEBATÍSTICA COMO PROCESO CUESTIONADOR Y PROBLEMÁTICO

Dejamos aparecer ahora un largo texto de Meyer por su caracterización del *argumentar* susceptible de aplicación (con alguna modificación circularista) en el ámbito del Debate.

“Para que una argumentación tenga fundamento es preciso, desde luego, que las cuestiones se encadenen de manera pertinente y que haya auténticas alternativas en juego, alternativas respecto de las cuales las respuestas derivadas de ellas son problemáticas, refutables. La argumentación es meramente probable, verosímil, pero también puede presentar tanta evidencia que *pase por* irrefutable y verdadera. (112.) Lo que está fuera de cuestión y lo que está en cuestión coexisten y deben ser identificados y diferenciados ya en la estructura proposicional de la respuesta. (113.) Todo es problemático, todo está inserto en múltiples alternativas, de manera que la mente jamás puede concluir nada preciso. Para lograrlo, hay que ser capaz de *responder* disociando los predicados, que vuelven homogéneos e indiferenciados a los seres que los poseen. (115.) Para dar cuenta de la estructura argumentativa de una manera general y, por lo tanto, formal, hay que recurrir a lo que podemos llamar CUADRADO **retórico**. La forma general de un argumento $r1 \rightarrow r2$ es la siguiente:

P Q

x y

Si $P(x)$, entonces $Q(y)$. (116.) Un argumento es, pues, una respuesta que elimina la problematización de una cuestión transformando lo problemático en no problemático; pero nada impide que lo problemático resurja, puesto que el argumento es solo una manera de hacerlo a un lado, y no de resolverlo de forma absoluta. [...] La estructura formal de una argumentación es, de hecho, siempre, la misma. (118.) La relación retórica está estructurada según el eje ETHOS – PATHOS – LOGOS. Dicho eje reproduce las grandes cuestiones que debió afrontar siempre la humanidad: uno mismo, el otro y el mundo. [...]: la identidad para sí o *ethos*, la contradicción para el otro o *pathos*, y el principio de razón, la causalidad, para *logos*, que se concentra en el orden del mundo y lo describe. Esto explica que una de las primeras conductas argumentativas sea detectar contradicciones, incoherencias o incompatibilidades. La contradicción define la distancia máxima con el otro, así como la no contradicción remite al acuerdo posible, a la coexistencia con el prójimo, lo cual explica el papel constitutivo de la oposición, de la puesta en cuestión, que afecta al *pathos*. (120.) Una última categoría de argumentación es la que descansa sobre los efectos y las causas. (121.) La construcción de una argumentación está modulada siempre por la distancia entre los individuos, ya sea cuando se centra en la cuestión misma, ya sea cuando opera sobre la relación *ethos* – *pathos*. (122.) El operador clave del *logos* es la inferencia. Ella redimensiona los otros componentes en la argumentación, subordinándolos, allí donde se trate de [...] dar o «hallar» las buenas razones. Desde ese momento, la inferencia de argumentos que justifiquen una respuesta o la critiquen va a regir todo el proceso gracias al establecimiento de contradicciones, pero también de identificaciones y de calificaciones pertinentes. (123.) Se imponen dos conclusiones: un argumento que convence opera sobre el *movere*, el *docere* y el *delectare*, es decir, respectivamente, sobre la emoción personal (*pathos*), sobre la información factual y formal del discurso (*logos*) y sobre las cualidades ejemplares del orador (*ethos*). Lo cual equivale a recordar que el argumento convincente es el que responde a la siguiente exigencia acumulada:

$$E + P + L = 0$$

Esta fórmula significa, simplemente, que un buen orador es aquel que con sus argumentos se une a los valores del otro, creando así una identidad con él y suprimiendo la distancia entre ambos; en esta fórmula, el acuerdo está simbolizado por «=0». La persuasión es un fenómeno que reúne al auditorio P (por *pathos*) con el orador E (por *ethos*), a propósito de una cuestión debatida expresamente L (por *logos*) por un orador que tiene la imagen ejemplar de quien presenta la autoridad para responder. Un argumento es resolutorio en la medida en que, gracias al acuerdo sobre las cosas y con los seres implicados, disminuye la distancia entre estos. (127.) Si todo fuera problemático, no se podría decir nada. Si nada lo fuera, nunca habría desacuerdo. La argumentación nace entre lo uno y lo otro. Para resolver una cuestión hay que descubrir aquello no problemático en lo cual interlocutor y locutor concuerdan. Tal es el papel asignado a los *topoi*. Estos alimentan las identidades y las diferencias que regulan los acuerdos y las oposiciones. (131.) Argumentar es siempre evocar alternativas (133). El *ethos*, el *pathos* y el *logos*: un tríptico en el que se juegan las cuestiones, las respuestas y su formulación en una transacción de lenguaje (no forzosamente lingüística) (219).”

(Principia Rhetorica.)

Pasamos, a continuación, a reescribir (con actitud sintética) el fragmento anterior de Meyer en clave debatística:

LA ARGUMENTACIÓN COMO PROCESO

CUESTIONADOR Y PROBLEMÁTICO.

Se debate sobre problemas susceptibles de ser respondidos con múltiples alternativas. Así, ante una cuestión sobre la que debatir una comunidad de debatientes se enfrenta, en un primer lugar, ante la operación de seleccionar entre las distintas posibilidades de respuestas (en principio refutables por meramente probables) aquella argumentación verosímil que posea tanta evidencia que pase por irrefutable y verdadera. Los debatientes, para hacer pasar su argumentación al menos como más convincente que la de sus oponentes, tienen que identificar y diferenciar en la estructura proposicional de su respuesta tanto lo incuestionable como lo cuestionable. De ahí que la estrategia argumentativa más general – objetivo a cumplir en cualquier debate – es conseguir transformar lo inicialmente problemático en no problemático. Dicha estrategia se descompondrá en tantas subestrategias como argumentos se consideren necesarios (normalmente dos o tres) para tal fin. Cada uno de estos argumentos en su forma más general quedan estructurados como ‘Si esto, entonces aquello’. Con todo, cualquier respuesta dada a una cuestión verdaderamente problemática no llega a alcanzar el carácter de absoluta, de ahí que el otro equipo jugará a hacer resurgir una y otra vez lo problemático. Cada equipo argumenta contra el otro equipo ante unos jueces y un posible público; por lo que la audiencia al menos es doble, pudiendo ser triple. El *Análisis del Debate de Competición como Teoría del Cuestionamiento o Problematología* parte de la consideración de que ganar un debate pasa por jugar con operaciones tácticas que eliminen la distancia inicial entre un equipo y los jueces: que la problematicidad inicial quede en cierta medida resuelta (o al menos de una forma mejor que la de nuestros oponentes). Para ello se precisa operar desde nosotros contra ellos y ante otros sobre el mundo. La existencia de un tercero evaluador mientras se debate y

retroalimentador tras el encuentro obliga a introducir un cuarto componente retórico aparte del eje ETHOS – PATHOS – LOGOS: el TRANSDUCTOR.

Una vez debatiendo la primera estrategia contraargumentativa general tiene que ser detectar contradicciones / incoherencias / incompatibilidades en el equipo contrario, de cara a subrayar la distancia máxima con quienes están aportando una alternativa de respuesta opuesta a la nuestra, sin que esto sea incompatible con remitir en la conclusión a cierta intersección entre los dos equipos – a cierta coexistencia en ambas formaciones de qué es lo que está fuera de cuestión – siempre y cuando con esta maniobra táctica se contribuya hacia la consecución del objetivo general de reducir la distancia de entrada con los evaluadores. Todo esto requiere subestrategias donde se entrecruce lo lógico – la causalidad / la inferencia – con lo pasional – persuadir de las contradicciones de nuestros rivales a unos jueces que finalizado el encuentro deberían sentir que coexisten con nuestra argumentación -. *Debatir* es siempre *convocar* ALTERNATIVAS. ¿Cómo? Jugando con el eje «logos» – «ethos» – «pathos» a través de transacciones lingüísticas y no lingüísticas contra otro equipo de jugadores (exhibiendo las oposiciones existentes) y ante unos jueces (buscando que lleguen a estar de acuerdo con nosotros).

7.2.3. OPERACIONES LÓGICAS EN LA ARGUMENTACIÓN DEBATÍSTICA

Como desde este modelo problematológico “el operador clave del logos es la inferencia (porque redimensiona los otros componentes argumentativos)”, no podemos

perder de vista que una de las claves, pues, de la argumentación debatística son ciertas operaciones lógicas vinculadas con las propiedades presentes en las oraciones que dependen de su significado – *ser una contradicción / ser ambiguo / ser anómalo* -, asimismo con las relaciones entre oraciones que dependen de su significado – *implicar analíticamente / implicar lógicamente / presuponer / ser opuesto a* -. De esta manera, todo debatiente y transductor competente debería estar al tanto de las siguientes nociones básicas de cara tanto a construir argumentaciones como a detectar debilidades estructurales contrarias [sirviéndonos nosotros de la rigurosa exposición de Josep Macià en la sección “Propiedades y relaciones de significado” de Semántica]:

- ‘implicación analítica’ = ‘relación entre dos oraciones – p / q – de tal forma que sabiendo el significado de p y q sabremos si se da el caso de que si p es verdadera, entonces q también debe serlo: en tal caso la oración p implica analíticamente la oración q ’;
- ‘implicación lógica’ = ‘implicación analítica en virtud de la contribución semántica de las expresiones lógicas que contenga – como ‘y’ / ‘o’ / ‘si ... entonces’ / ‘alguna’ / ‘hay’ / ... -’;
- ‘contradicción’ = ‘oración que sabemos que es falsa apelando únicamente a nuestro conocimiento lingüístico / oración cuya negación es una verdad analítica (la que sabemos que es verdad simplemente conociendo su significado)’;
- ‘oposición’ = ‘relación entre dos oraciones de tal forma que simplemente con nuestro conocimiento lingüístico podemos saber la imposibilidad de la verdad de ambas a la vez’;
- ‘presuposición’ = ‘implicación analítica entre dos oraciones de tal forma que al afirmar p estamos dando por supuesto la verdad de q en cuanto información

tratada como estando en trasfondo, asimismo se da la preservación (de q) bajo negación (de p)’;

- ‘presuposición pragmática’ = ‘relación (no entre oraciones, sino) entre individuos y proposiciones de tal forma que *presuponer* / *dar por supuesto* #q# (al afirmar p) es una actitud de los hablantes (o [ciñéndonos a nuestro campo de estudio] de los participantes en un debate)’;
- ‘ambigüedad estructural’ = ‘propiedad semántica de las oraciones que tienen más de un significado debido al hecho de que tienen asociadas al menos dos estructuras diferentes, tratándose de una ambigüedad diferente de la ambigüedad léxica (aquella presente en oraciones con alguna [o algunas] palabras caracterizadas por la polisemia)’; y,
- ‘anomalía’ = ‘propiedad semántica presente en las oraciones en las que se pretende atribuir alguna propiedad a una entidad que no es de la categoría apropiada para poder tener ese tipo de propiedad, ya sea por un caso de malformación o imposibilidad o incompatibilidad’ (Macià, 2014: 164 – 173; en María Teresa Espinal [coordinadora], 2014).

7.2.4. CONEXIÓN EPISTEMOLÓGICA ENTRE LAS OPERACIONES DE ASEVERAR Y ARGUMENTAR

Profundicemos un poco más conectando las operaciones de *aseverar* y *argumentar* siguiendo parte del razonamiento de Manuel Pérez Otero en “La regla de la aseveración y las implicaturas argumentativas”.

Bajo la concepción de Williamson (en El conocimiento y sus límites de 2000) de que

‘Solo es correcto aseverar que *p* si se sabe que *p*’

– REGLA DEL CONOCIMIENTO –,

se puede afirmar que al argumentar aseverativamente tienen lugar implicaturas argumentativas en el sentido de que al aseverar de forma correcta no solo transmitimos dicha aseveración sino también cierto significado no literal: que conocemos lo que aseveramos.

Esto nos lleva a preguntarnos qué nivel de exigencia hay que esperar en el mundo del Debate respecto al fenómeno lingüístico de realizar actos de habla consistentes en aseverar algo:

¿el debatiente debe aseverar que *p* solamente si *p*

– cumpliendo la REGLA DE LA VERDAD –

o el debatiente debe aseverar que p solamente si tiene justificación para creer que p

– cumpliendo la REGLA DE LA JUSTIFICACIÓN –

o el debatiente debe aseverar que p solamente si sabe que p

– cumpliendo la Regla del Conocimiento -?

Los debatientes, con frecuencia, contravienen legítimamente o infringen o ni siquiera se ajustan a la Regla del Conocimiento (una tesis considerada por algunos demasiado exigente e incluso insuficiente por otros); con todo y con eso actuar conforme a la Regla del Conocimiento es una regla válida para debatir (al menos entre las comunidades de conocimiento con estándares deportivos de actuación). La consecuencia antropológica sería considerar a los debatientes como sujetos (también) racionales (en cuanto actuantes guiados [también] por operaciones epistémicas). Quizá una formulación en negativo rebajaría en algún grado el nivel de exigencia:

el debatiente no debe aseverar (aunque lo justifique) p

con conocimiento de su tergiversación o falsificación o falsedad

- cumpliendo así la REGLA DEL NO ENGAÑO -.

Un Club de Debate no disociado de la exigencia ética (de deportividad, elegancia y honradez intelectual), del compromiso pedagógico (del aprendizaje) y del anhelo cognoscitivo (de búsqueda de la verdad) no rehuirá la dificultad de diseñar soluciones a

retos apelando a materiales de calidad epistémica; será su competencia operando (además de con datos fiables) con razones, valores y afectos lo que les permitirá jugar para inclinar la balanza hacia A favor o hacia En Contra.

A pesar de la posible aplicabilidad de la Regla del Conocimiento de Williamson en el mundo del Debate, su formulación (tal y como nos advierte la reflexión de Manuel Pérez Otero, 2009: 67) no recoge el componente social de los actos aseverativos (presente en una praxis como el Debate con jueces evaluadores y posible público). Así pues, nos podemos preguntar si no sería más pertinente la formulación de Manuel García-Carpintero (en 2007) de que

‘Debemos aseverar que p solamente si mediante nuestra aseveración

la audiencia estaría en posición de saber que p ’

– la REGLA DE LA TRANSMISIÓN DE CONOCIMIENTO –.

Por su parte, Manuel Pérez Otero (2009: 67) afina todavía más la anterior norma (conservando su pretensión de conseguir una norma más fuerte que la Regla del Conocimiento, recogiendo asimismo el carácter social de las aseveraciones) con

la REGLA DEL CONOCIMIENTO DE LA TRANSMISIÓN DEL CONOCIMIENTO:

Debemos aseverar que p solamente si sabemos que mediante nuestra aseveración

la audiencia estaría en posición de saber que p .

Con todo, se pueden expresar reticencias tanto a la Regla de la Transmisión del Conocimiento de García-Carpintero como a la Regla del Conocimiento de la Transmisión del Conocimiento de Pérez Otero, pues, ambas dos, son compatibles con que el hablante (en este caso un manipulador) que profiere p lo haga a sabiendas de su carácter de posverdad; pues no se trata solo de reconocer el carácter social de las aseveraciones o de tomar conciencia de la repercusión y de la acogida de nuestra aseveración en nuestros interlocutores, sino de no emplear a propósito desinformación incompatible con la realidad. Siempre se nos podrá objetar que dichas reglas asumen implícitamente la Regla del Conocimiento y que esta no niega legitimidad a la forma de hablar comprometida con la verdad. A lo que se puede contestar que también el cumplimiento de la consideración de Williamson es compatible con que el hablante que profiere p solamente si sabe que p realice dicha aseveración desde el desconocimiento de que el contenido “sabido” y aseverado es o falso o falsificado o tergiversado, llegando a realizar semejante aseveración debido a su credulidad respecto al modo en que recibió dicho contenido o a la confianza depositada en la fuente: creer saber p como un contenido tomado por fiable (como requisito para su posterior aseveración) es compatible tanto con la verdad como con la falsedad de p .

De toda esta problematicidad se puede extraer que, dado el aumento de exigencias que se nos pueden presentar a la hora de indicar qué condiciones hay que cumplir a la

hora de aseverar algo, podemos conformarnos para la mayoría de los contextos conversacionales con la Regla del Conocimiento; pero, si tenemos en cuenta las peculiaridades deportivas y educativas del Debate de Competición, no podemos pasar por alto la dimensión social de los actos de habla de las aseveraciones, pero tampoco su dimensión gnoseológica. De esta manera, siguiendo y desarrollando a Manuel Pérez Otero (2009) en entrelazamiento con la primera máxima de cualidad de Grice (en “Lógica y conversación” de 1975, 1991b) – ‘No decir lo que creemos falso’ – o mejor en la versión “supermáxima de cualidad” – ‘Trate usted de que su contribución sea verdadera’ -, se puede proponer para el contexto debatístico la siguiente norma.

REGLA DEL CONOCIMIENTO DE LA TRANSMISIÓN NO ENGAÑOSA DE UN DISCURSO CONOCIDO – COMPRENSIBLE – ASUMIBLE:

Los debatientes deben aseverar que **p** solamente si saben (1) (en función de las limitaciones humanas en general y particulares que impone la preparación de un torneo) de la ausencia de tergiversación o falsificación o falsedad de **p** (para lo cual deben poder exhibir garantía de las fuentes y respaldo de las garantías [siguiendo en esto a Toulmin]), y, (2) que deben aseverar que **p** solamente si saben que mediante su aseveración la audiencia evaluadora y transductora de los jueces estaría en posición (no ya de saber que **p** – circunstancia colateral -, sino) de asentir ante **p** como una unidad discursiva que realiza una contribución exitosa en la efectividad de un discurso construido como una respuesta mejor que la respuesta del equipo contrario ante una cuestión planteada, estando el objetivo final en lograr el dictamen favorable del jurado; para lo cual se precisa (2a) la comprensibilidad de **p**, (2b) su calidad argumentativa (su fuerza explicativa en cuanto parte de un responder a un problema) frente a otra

argumentación de otro equipo que aspira a imponer su respuesta, y, (2c) una puesta en escena elocuente (o al menos eficaz para el fin perseguido).

7.2.5. LA ARGUMENTACIÓN DEBATÍSTICA DESDE EL RACIONALISMO CRÍTICO

Respecto a la cuestión de a qué tenemos que apelar para probar *p* (lo de exhibir evidencias, garantía de las fuentes y respaldo de las garantías), conviene no perder de vista las objeciones del *racionalismo crítico* de Popper y Albert respecto del *justificacionismo* (ya sea racionalista [la verdad de *p* se considera evidente sobre la base de la intuición] o empirista [la verdad de *p* se considera evidente sobre la base de la experiencia]) en el sentido de que no podemos alcanzar certezas absolutas, de que no podemos justificar *p* de forma definitiva, pues solo podemos obtener proposiciones provisionales (Eemeren, 2012: 30, 68). La *Dialéctica del Discurso* de Frans H. van Eemeren (2012: 70) adopta este punto de vista racionalista crítico y propone “un procedimiento de debate basado en una filosofía de la razonabilidad que coloca a la falibilidad humana como punto de partida y que eleva las pruebas críticas sistemáticas a la categoría de principios rectores de la resolución de diferencias de opinión, por medio de la argumentación, en todos los ámbitos de la comunicación y la interacción humanas”. Por nuestra parte, siguiendo esta propuesta de Pensamiento Filosófico Crítico-Racionalista de la Razonabilidad afirmamos que cuando en el mundo del Debate se dice que una exigencia de todo equipo es justificar cuanto diga que sea relevante, dada la

imposibilidad o cuando menos dificultad de alcanzar una última justificación realmente definitiva, en tal caso dicha exigencia de *justificar* cabe entenderla como una exigencia de *analizar críticamente* o *probar críticamente* o *dar respuestas idóneas* (tanto a las objeciones de los antagonistas como a la pregunta del debate) o *mostrar en conformidad con una discusión crítica* o *contribuir a la aclaración de una complejidad* o *participar en la resolución de algo cuestionable* o *ejecutar actos de habla explicativos* o simplemente *dar razones proporcionando pruebas*. En definitiva, la manera en que el debatiente defiende su argumentación (con independencia de que sea una discusión sobre hechos concretos o decisiones políticas o valores o sobre ideas) no es con actos definitivamente justificados sino con una operación de *autoanálisis crítico* de lo expuesto. Es decir, el razonamiento de lo que afirmamos no se sostiene con justificaciones sino con pruebas críticas. En este contexto es interesante el pensamiento de tono político que deja aparecer Frans H. van Eemeren (2012: 73):

“en vista de la concepción pragma-dialéctica de la duda intelectual y la crítica como las fuerzas impulsoras del progreso, no es finalmente un consenso lo que buscamos, sino más bien un flujo continuo de opiniones cada vez más avanzadas. En esta perspectiva, el objetivo de alcanzar un acuerdo es solo un paso intermedio en el camino a los nuevos, y más complejos, desacuerdos.”

Una dinámica similar a la acontecida en un encuentro de Debate, donde los equipos no buscan el consenso, más allá de algún acuerdo puntual como base sobre la que pivotar otros enfrentamientos en un flujo constante de interacciones antagonistas.

7.2.6. LA ARGUMENTACIÓN DEBATÍSTICA COMO ESQUEMATIZACIÓN DISCURSIVA DE LO VEROSÍMIL

Hemos contemplado el argumentar desde ciertas operaciones lógicas (siguiendo a Josep Macià) y desde operaciones características del aseverar (siguiendo a Manuel Pérez Otero); todo ello bajo la tesis de fondo de Michel Meyer de que el operador clave del logos es la inferencia, pero no podemos perder de vista (tal y como nos los explica Grize en “El punto de vista de la argumentación natural: demostrar, probar, argumentar”) la falta de coincidencia semántica entre *deducir* e *inferir*: mientras que una *demonstración* sería “una secuencia ordenada de deducciones, que se presentan en forma de proposiciones, de las que cada una implica la siguiente” una *inferencia* sería el “establecimiento **contextual** de conexiones entre los contenidos de pensamientos que remiten a preconstructos culturales compartidos por los interlocutores y que introducen aspectos nuevos en la visión de una situación” (Grize, 2004: 46). Siguiendo a Silvia Gutiérrez Vidrio en su artículo “El discurso argumentativo: una propuesta de análisis” podemos afinar la anterior regla teniendo en cuenta las aportaciones del líder de la Escuela Constructivista de la Argumentación – Jean-Blaise Grize -, en el sentido de que una *esquematización discursiva* no se diseña tanto en función de lo verdadero sino de LO VEROSÍMIL; lo cual supone un desplazamiento hacia el marco teórico de la LÓGICA **natural** (una lógica que pivota no sobre lo abstracta y teóricamente posible sino sobre lo situacional de los interlocutores). Y para asegurarse su credibilidad ante el destinatario - un alguien situado - el emisor dispone de ciertas operaciones específicas para orientar su discurso: operaciones que en el intercambio conversacional no se dirigen hacia ese tipo

de acción con un valor propio que es la demostración de unas conclusiones (o verdaderas o falsas) a partir de unas premisas (o verdaderas o falsas) expresadas con un lenguaje formal y progresando a partir de mecanismos internos, sino hacia ese tipo de acción dirigida a un auditorio que es la argumentación de unas conclusiones siempre discutibles a partir de unas premisas probables o verosímiles dentro de cierto sistema de valores expresadas en un lenguaje natural y progresando según las habilidades del orador (Silvia Gutiérrez, 2003: 53). Las operaciones específicas para orientar un discurso son (según Grize en De la lógica a la argumentación, de 1982): (1) constitutivas de objeto; (2) de apropiación; (3) de composición; (4) de localización temporal y espacial; y, (5) de proyección valorativa. Una diferencia de la argumentación cotidiana con la argumentación debatística radica en el hecho de que mientras en la argumentación estándar (según la propuesta metodológica de Grize) cierto orador A argumenta para un alocutor B de cara a conseguir que B adopte cierta actitud relativa a un tema, en la argumentación debatística el foco último de atención del debatiente en posesión de la palabra no serían sus directos interlocutores sino los jueces evaluadores (estos sí son los individuos que deben adoptar una clara adhesión respecto al modo de presentar cierta respuesta ante cierta pregunta).

Si matizamos con estas apreciaciones lo aprendido en el campo de la Semántica Epistemológica (con Manuel Pérez Otero) podemos reformular la anterior Regla del Conocimiento de la Transmisión No Engañosa de un Discurso Conocido – Comprensible – Asumible en:

REGLA DEL CONOCIMIENTO DE LA TRANSMISIÓN SIN PROPÓSITO
DE ENGAÑO DE UN DISCURSO VEROSÍMIL – DISCUTIBLE –
ELOCUENTE INTENCIONALMENTE TEATRALIZADO EN UNA
SITUACIÓN DE DEBATE:

Los debatientes deben aseverar la probabilidad de p solamente si saben (1) (en función de las limitaciones humanas en general y particulares que impone la preparación de un torneo) de la fuerza epistémica del respaldo de las garantías de las fuentes y de la credibilidad de las garantías de las fuentes para de esta manera fiarse de las fuentes, requisito para poder expresarse sin propósito de tergiversación o falsificación o falsedad de p , y, (2) que deben aseverar la probabilidad de p solamente si saben que mediante su aseveración la audiencia evaluadora y transductora de los jueces estaría en posición (no ya de saber que p – circunstancia colateral -, sino) de asentir ante p como una unidad discursiva que a pesar de ser discutible por descansar en una esquematización discursiva verosímil realiza una contribución exitosa en la efectividad de un discurso construido como una respuesta mejor que la respuesta del equipo contrario ante una cuestión planteada, estando el objetivo final en lograr el dictamen favorable del jurado; para lo cual se precisa no solo (2a) la comprensibilidad de p , (2b) su calidad argumentativa (su fuerza explicativa en cuanto parte de un responder a un problema) frente a otra argumentación de otro equipo que aspira a imponer su respuesta, y, (2c) una puesta en escena elocuente (o al menos eficaz para el fin perseguido), sino, además, una *relación intencional* entre el equipo A y, por un lado, el equipo B (de cara a interactuar con él de tal forma que se ponga de manifiesto la no aceptabilidad de su discurso en contraste con la mayor aceptabilidad del propio), y, por otro lado, los jueces (agentes evaluadores [en función de los criterios del torneo] y transductores [en función de su propio bagaje cognoscitivo del tema en cuestión y en competencias argumentativas / persuasivas / comunicativas]); y la manera que tiene un equipo de

Debate para a la vez dejar en evidencia al otro equipo y ejercer el efecto sobre el jurado de conseguir su puntuación positiva radica en las siguientes operaciones discursivas: *operaciones constitutivas de objeto* (en las introducciones de cara a presentar el tópico que se va a tratar, analizarlo, especificar los aspectos relevantes, así como avanzar la solución al problema que supone) / *operaciones de composición* (en las refutaciones constructoras con el objetivo de relacionar entre sí las distintas partes de la esquematización discursiva de tal manera que se aprecie su coherencia y su cohesión) / *operaciones de descomposición* (en las refutaciones destructoras con el fin de no solo desvelar los posibles errores de razonamiento en la esquematización contraria sino también de descifrar sus posibles valores de referencia y así descubrir la ideología de base presente en la argumentación de los oponentes) / *operaciones de apropiación* (en cualquier tipo de refutación y, especialmente, en las interpelaciones de cara a poner de manifiesto la falta de credibilidad de la esquematización contraria y la credibilidad de la propia, proceso que requiere maniobras tácticas destinadas a primero delimitar el campo de enunciación para a continuación colocar en dicho espacio discursivo nuestra respuesta y dejar fuera o al margen la respuesta del equipo contrario [por su falta de lógica o de verdad o de verosimilitud o de pertinencia o de fuerza o de capacidad iluminadora]) / *operaciones de localización temporal y espacial* (en cualquier secuencia debatística con el objetivo de relacionar al equipo enunciador con el otro equipo enunciador y con los jueces, con el propósito de subrayar las diferencias entre los planteamientos y así ir cumpliendo las propias expectativas e ir obstaculizando la de los oponentes) y *operaciones de proyección valorativa* (en las conclusiones con la idea de poner de relieve los disvalores del discurso contrario y los valores de nuestro discurso; tarea que requiere proferir enunciados axiológicos conducentes a evaluar las dos esquematizaciones argumentativas enfrentadas): cada una de estas familias de operaciones constituyen el conjunto de las **ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS**.

Por mor de la simplicidad llamaremos a la norma desarrollada a partir del razonamiento de Manuel Pérez Otero ‘Regla de la Aseveración Debatística’ – *Aseverar p* en un debate presupone (1) no mentir / manipular; y persigue (2) provocar la adhesión de los jueces; precisándose, entonces, (3) una respuesta (3a) con fuerza explicativa y (3b) expresada elocuentemente - y a la norma desarrollada a partir de Jean-Blaise Grize ‘Regla de la Esquematización Debatística’ – *Aseverar p* en un debate presupone (1) dar a entender que *p* es el caso; (2) que los destinatarios evaluadores-transductores no duden de que *p*; lo que requiere (3) suministrar a los receptores jueces apoyos a través de inferencias; además, (4) *p* debe parecer **verosímil** al jurado cuando la reconstruyan (Grize, 2008: 48); y, (5) todo esto bajo una intencionalidad deportiva de juego limpio y pedagógica de ofrecer explicaciones -.

Cabe señalar que expresiones como ‘inferencia’ o ‘actividad inferencial’ relativas al ámbito del Debate no las estamos utilizando en un sentido estrecho (encorsetado en la Lógica) sino en un sentido **amplio**: ya Grize (2008: 46, 44) puso de relieve el carácter contextual de las inferencias (en el marco de la producción de un discurso con vistas a influir en alguien), y ya M. Black en su obra de 1962 Modelos y metáforas subrayó la capacidad inferencial de las metáforas – el recurso cognoscitivo más relevante a la hora de generar contenido conceptual (al menos según la Teoría Cognoscitiva de la Metáfora) -.

7.2.7. ¿VINCULACIÓN TIPOS DE TEMAS CON MODOS DE ARGUMENTAR?

Se suele decir que en las competencias de Debate te puedes encontrar con tres tipos de temas: (1) PROPOSICIONES **de hecho** – acerca de algún aspecto de la realidad física - / (2) PROPOSICIONES **de valor** – acerca de alguna valoración respecto a algo - / y (3) PROPOSICIONES **políticas** – acerca de mantener o cambiar o prohibir alguna decisión de alcance social o económico -; tipología a la que podríamos añadir (4) PROPOSICIONES **filosóficas** – acerca de alguna complejidad relevante para el ser humano que requiera reflexión crítica y bagaje cognoscitivo en conceptos científicos, ideas filosóficas y formas estéticas; también dentro de este tipo se pueden incluir las discusiones sobre palabras (ya sea por una cuestión terminológica o respecto a algún asunto moral) (Barco, 2015: 54) -.

Podría pensarse que sobre los juicios fácticos podría haber una suerte de Foro de la Ciencia (congregación de todos los expertos sobre cierta materia) que, tras llegar a un acuerdo después de haber recurrido a la fuerza de la argumentación, tuviese la última palabra acerca de cierta cuestión; con todo, no está exento de problemas este planteamiento, pues al estar vinculado cada problema con distintas metodologías científicas en competencia bien pudiera pasar que el consenso no llegase nunca o que se tenga que tomar una decisión precipitada; además otra dificultad estaría acerca de qué normas se establecen para regir el debate y, sobre todo, qué criterios para dilucidar asuntos relevantes como la definición de razonabilidad científica y la demarcación entre lo que es Ciencia y lo que no lo es (Eemeren, 2012: 67). Los juicios de valor tampoco están exentos de problematicidad, pues existe el malentendido de que no pueden ser

513

objeto de una discusión razonable porque están atravesados por preferencias subjetivas y conflictos de intereses, cuando precisamente la Teoría de la Argumentación (de Perelman y Toulmin) surgió a mediados del siglo XX para aumentar los alcances de la argumentación (Eemeren, 2012: 67 – 68). Y los juicios políticos pueden conllevar la utilización de recursos de base léxica de cara a ampliar o a restringir el alcance semántico de los conceptos relevantes para el despliegue del marco cognoscitivo que interese, un fenómeno relacionado con la inestabilidad presente en el léxico político (como la que hay en el vocablo ‘democracia’) (Gallardo, 2014: 50):

“El uso léxico en el contexto político puede caracterizarse como una verdadera ruta de pérdida, desplazamiento y reemplazo de rasgos sémiicos, ruta que obviamente, emerge en el uso real de los actos de habla (Gruber).” (Gallardo, 2014: 50.)

La propia existencia de torneos de Debate constituye una prueba física de la posibilidad de entablar discusiones críticas y razonables sobre juicios fácticos, políticos, jurídicos, axiológicos, de Pensamiento, y de actualidad en general. Al menos en Debate Académico cualquier proposición sobre la que se vaya a debatir requiere una profunda investigación previa (en el contexto temporal entre una semana y dos meses), la construcción de una potente línea argumental y el objetivo de conseguir la inclinación del jurado hacia nuestra argumentación: más allá de las apariencias de que algún tipo de proposiciones parezca requerir mayor o menor investigación y mayor o menor fuerza de convicción, todo equipo de Debate Académico debe esforzarse en investigar – construir – exponer al mayor nivel de logro que sus circunstancias se lo permitan.

Se suele vincular los tres posibles tipos de temas de Debate con tres modalidades distintas de argumentación (en el sentido de que adaptamos la forma de argumentar a la idiosincrasia del tipo de tema), (vinculación que aparece en el Taller de Entrenamiento de Debate de junio de 2014 impartido por Guillermo Sánchez Prieto y en Albornoz [2017], manual que en esto sigue a Johnson [2013]). El origen de esta vinculación se encuentra en el estudio sobre cómo se argumenta en los debates de competición realizado por Robert Trapp, que se encuentra en la edición de 2005 de Discovering the world through debate: a practical guide to educational debate for debaters, coaches, and judges (obra original de 2000 bajo la autoría de William J. Driscoll). Trapp identifica en los encuentros del formato Karl Popper tres modos de argumentar: (1) *argumentación descriptiva* sobre la naturaleza de las cosas (con las ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS **de la diferenciación** [entre un fenómeno y posibles elementos causales] / **del ejemplo** / **de la analogía** / **de la autoridad**) / (2) *argumentación evaluativa* sobre el valor de las cosas (con la ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA **de identificación + comparación** [identificando primero los componentes de la evaluación para luego compararlos]) / (3) *argumentación relacional* sobre las relaciones entre las cosas (con las ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS **de la reducción** [de una afirmación general causal {difícil de predecir} a otra afirmación limitada de la misma relación causal {más fácil de predecir}] / **de la analogía causal** [a partir de la comparación de un caso conocido con circunstancias conocidas] / **de autoridad** [experta en la relación causal presentada]) (Johnson, 2013: 28 - 37).

Recordamos que cuando introdujimos el Debate de Competición como deliberación deportiva explicamos la falta de encaje perfecto entre el cuadro resultante de relacionar los tres géneros discursivos aristotélicos con las tres clases de temas y el mundo

del Debate: una actividad donde se puede debatir sobre numerosas posibilidades de entrelazar los tres géneros de materialidad – lo físico / lo mental / lo conceptual -. En este sentido Robert Trapp explica que los modos de argumentar en Debate Karl Popper descriptivo, evaluativo y relacional se pueden dar de forma entrecruzada (Johnson, 2013: 28). Así pues, aunque pueda existir cierta sintonía entre las proposiciones de hecho y la argumentación descriptiva, las proposiciones de valor y la argumentación evaluativa y las proposiciones políticas con la argumentación relacional, la práctica del Debate de Competición nos lleva a no tomar estas sintonías como reglas de cumplimiento obligatorio; es más, pueden darse distintas combinaciones entre tipos de temas y modos de argumentación.

7.2.8. ARGUMENTAR Y DEBATIR

7.2.8.1. TIPOS DE ARGUMENTO EN DEBATE ACADÉMICO

Los diferentes tipos de argumento que se pueden desarrollar en Debate Académico son:

- ARGUMENTO **lineal**: afirmación + razonamiento (primera premisa aceptable por un jurado razonable + al menos otra premisa deducible de la primera premisa + una justificación del paso de una premisa a otra +

conclusión [la afirmación que al principio tratábamos de demostrar]) + evidencias en apoyo de la afirmación (a través de la exposición de hechos objetivos con el menor acompañamiento de dudas posibles);

- ARGUMENTO LINEAL **con garantía y respaldo**: argumento lineal + prueba de la inferencia hecha (que incluya una garantía del razonamiento y un respaldo de la garantía); y
- ARGUMENTO **por analogía**: un argumento lineal donde la garantía es una analogía – una situación estructuralmente equivalente con nuestra argumentación – aceptada universalmente (o al menos podemos presumir que la compartirá una audiencia razonable) (Bermúdez y Lucena, 2019: 58 – 60).

7.2.8.2. MODOS DE ESTRUCTURAR LA LÍNEA ARGUMENTAL

(Con la excepción de la estructura divergente [una premisa apoyando a varias conclusiones], que no se usa en Debate para construir, si acaso para refutar), de la misma manera que un argumento compuesto por varias proposiciones puede presentarse atendiendo a cuatro estructuras básicas – convergente / dependiente / divergente / encadenada (Guevara, 2012: 241) - nuestra línea argumental en torno a una tesis principal

compuesta por uno o varios argumentos puede organizarse en función de varios modos básicos de estructurar:

- *argumentación **única*** (en terminología pragmadialéctica): se comunica un punto de vista respaldado por un solo argumento; en Debate de Competición se denomina a esta línea argumental ‘modelo simple’: un fundamento como base de nuestra tesis;
- *argumentación **múltiple*** (en Pragmadialéctica) o ESTRUCTURA **convergente** (en Lógica Informal): se comunica un punto de vista respaldado por dos o más argumentos separados; en Debate de Competición ‘modelo de grupo’ o ‘argumentos coorientados’: nuestra tesis descansa en una variedad de fundamentos independientes entre sí, por lo que nuestra conclusión se sigue de cualquier argumento; estando todos los argumentos coorientados en apoyar la misma tesis principal; esta estructura es muy adecuada para el Debate Académico, pues (como dicen Bermúdez y Lucena, 2019: 60) “aunque es de esperar que las refutaciones de la otra parte puedan destruir algunos de nuestros argumentos, no es de esperar que puedan hacerlo con todos”;
- *argumentación compuesta **subordinada*** (en Pragmadialéctica) o ESTRUCTURA **encadenada** (en Lógica Informal): se comunica un punto de vista respaldado por un argumento respaldado por otro argumento (en un proceso de encadenamiento finito y determinado por los escasos minutos que dura una secuencia argumentativa); en Debate de

Competición ‘modelo de cadena’ o ‘argumentación en cascada’: nuestra tesis descansa en un fundamento que a su vez descansa en otro fundamento; como dicen Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 62) “el peligro de estas argumentaciones es que son tan fuertes como el eslabón más débil de la cadena, debido a que si rompen uno de los pasos argumentales, todo lo que viene después se derrumba”;

- *argumentación compuesta coordinada* (en Pragmadiálctica) o ESTRUCTURA **dependiente** (en Lógica Informal): se comunica un punto de vista respaldado por dos o más argumentos coordinados entre sí; en Debate de Competición ‘argumentos coordinados que se retroalimentan’; como dicen Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 61), “el problema puede ser que, si el otro equipo destruyera uno de nuestros argumentos, no solo nos desmontaría ese argumento, sino que mermaría también el peso de los otros”; y,
- en Debate de Competición suele darse la combinación entre los modelos de cadena y de grupo en una forma denominada ‘modelo complejo’: se ofrece una variedad de bases (independientes y coorientadas) para nuestra tesis, requiriendo una o todas las bases a su vez fundamento (Johnson, 2013: 21 – 25; Guevara, 2012: 241; y Bermúdez y Lucena, 2019: 64).

Cerramos este asunto con el consejo de los expertos en Debate Académico Manuel Bermúdez y Jorge Lucena, autores de Manual de Debate (64):

“Nuestra recomendación sería tratar de usar solo argumentaciones coorientadas, ya que, al ser el debate una confrontación donde nuestros argumentos van a ser contestados y pudieran resultar refutados, es importante garantizar que, si uno de ellos cae, se puedan seguir teniendo opciones de ganar el debate.”

7.2.8.3. OPERACIONES BÁSICAS DE CONTRAARGUMENTACIÓN

La manera más sencilla y efectiva de realizar una *argumentación deconstructiva* es *criticar directamente* los argumentos antagonistas, tarea que requiere dos operaciones:

(primero) *EVALUAR LOS ARGUMENTOS OPUESTOS* (“¿pero evaluar en función de qué?”; pues de estándares aceptados de calidad argumentativa – como la *ACEPTABILIDAD* [en el sentido de si son de calidad las pruebas en las que se basan los argumentos] / la *RELEVANCIA* [en el sentido de si es de calidad la conexión entre el fundamento y la afirmación] / la *SUFICIENCIA* [en el sentido de si se da un nivel de certeza adecuado para la aceptación de la afirmación por parte de una audiencia razonable] [según Robert Trapp]-)

y (segundo) *DISEÑAR UNA ARQUITECTURA DE REFUTACIÓN QUE FUNCIONE*, y para que funciones deben seguirse dos reglas generales:

(2a) *REFUTAR LOS ARGUMENTOS OPUESTOS ANTES DE CONSTRUIR* (en la secuencia de Argumentación Constructiva) / *RECONSTRUIR* (en la secuencia de Argumentación Deconstructiva) *LOS PROPIOS* (debido al efecto de recencia: ese fenómeno psicológico

que apunta a que nuestra memoria recuerda principalmente los datos percibidos más recientemente) (con la salvedad de que si nuestro equipo cierra el último turno de las refutaciones y le queda alguna unidad discursiva por construir deberá proceder a dicha construcción en el arranque de la secuencia, porque si lo deja para el final de la misma impedirá al otro equipo la posibilidad de refutación; aunque tener en cuenta esta circunstancia no impide cerrar la secuencia con una reconstrucción de lo ya dicho anteriormente) /

(2b) IDENTIFICAR LOS ARGUMENTOS OPUESTOS COMO PARTE DEL PROCESO DE REFUTACIÓN, es decir, presentarlos de la forma más ventajosa para nosotros (aunque [añadimos nosotros] manteniendo la honradez intelectual – esto es, sin burdas manipulaciones -), que suele ser reducirlos a su forma más esencial (para así poder exponerlos a frase por argumento, lo que favorece un desarme rápido); todo esto se resume en el modelo estructural para la refutación que propone Steven L. Johnson y que denomina ‘ICE’: *identificar* + *criticar* argumentos + *explicar* la importancia del trabajo deconstructivo (Johnson, 2013: 87 - 100).

7.2.9. ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS

Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca no utilizan la expresión ‘estrategias argumentativas’ pero sí ‘técnicas argumentativas’ (a las que dedican la tercera parte de su TA), también emplean ‘esquemas argumentativos’ y ‘lugares de la argumentación’.

Por nuestra parte nos serviremos de algunas de las técnicas argumentativas expuestas por los autores de Tratado de la Argumentación que puedan aplicarse en la praxis debatística. Previamente informamos que Perelman y Olbrechts-Tyteca clasifican los esquemas de argumentación en *procedimientos de enlace* – unión de varios elementos distintos susceptibles de estructuración y valoración - o *procedimientos de disociación* – ruptura de varios elementos que componían un todo o un conjunto dentro de un sistema -, siendo unas técnicas no excluyentes entre sí, de hecho, se dan simultáneamente (TA: 299 – 300). Los esquemas argumentativos de enlace a su vez se dividen en (1) ARGUMENTOS **cuasi lógicos** / (2) ARGUMENTOS **basados en la estructura de lo real** / y (3) ARGUMENTOS **que tienden a fundamentar la estructura de lo real** – ARGUMENTOS **que tienen en cuenta el caso particular** / ARGUMENTOS **de analogía** - (TA: 301).

7.2.10. ARGUMENTAR E INTERPRETAR

Recordamos lo aprendido de la Hermenéutica Filosófica de Gadamer de que no podemos disociar la interpretación de la argumentación: mientras estamos analizando los conceptos clave de la proposición sobre la que habrá que debatir estamos ya vislumbrando potenciales argumentativos; asimismo, mientras nos estamos informando acerca de la temática se nos cruzan posibilidades argumentativas. El tratamiento de los términos relevantes y de los contenidos investigados nos proporcionan un material sobre el que seleccionar ideas. Es decir, las estrategias argumentativas empiezan a considerarse y

522

sopesarse en equipo a lo largo de las fases hermenéutica e investigadora. Así pues, la estrategia general antes de debatir es pasar de la cantidad de información a la calidad argumentativa (ir componiendo una estructura con sentido).

7.2.11. DECISIÓN ESTRATÉGICA ACERCA DEL MODELO ARGUMENTATIVO

Aunque el modelo argumentativo prototípico de Debate Académico sea el ARE existen otros tipos de argumentación que se pueden utilizar (Bermúdez y Lucena, 2019: 57) en función del tema de debate, de la fase del torneo, de las circunstancias deportivas del torneo, de los rivales o de los jueces, según en qué terreno preferimos desenvolvernó (o todavía más importante, según en qué terreno queremos que se desenvuelvan nuestros rivales) o qué imagen queremos dar. Así pues, una de las primeras decisiones estratégicas será elegir una de las siguientes estructuras argumentativas básicas:

- **MODELO ARE:** afirmación + razonamiento + evidencia:

(Nos vamos a detener en esta estructura porque es con diferencia la más practicada en Debate Académico; [en realidad, la que esperan los jueces].)

“El sistema ARE es un modo de argumentación que tiende a ser, como casi todos los modelos argumentales usados en debate, deductivo. En este modelo, en primer lugar se nos pide que realicemos la afirmación que tratamos de demostrar con nuestra

argumentación y, después, que desarrollemos los razonamientos necesarios para poder llegar a creer esa primera afirmación. Realizado lo cual, solo queda apoyar el razonamiento con evidencias y fuentes que sean suficientemente abundantes y solventes. Este último punto es importante debido a que uno de los fines de este modelo es que los debatientes realicen una buena investigación que les permita formarse en el tema debatido. Hay que tratar de rechazar evidencias poco sólidas como noticias periodísticas o artículos de opinión y hay que premiar el uso de evidencias y fuentes solventes, como el CIS, Eurostat, CSIC, fuentes ministeriales, artículos científicos, etc. [...] [Hay que evitar] que las evidencias sustituyan a los razonamientos, [...] deformando una de las partes más importantes del modelo, que es la de desarrollar la capacidad de razonamiento y pensamiento lógico de los debatientes.

El método ARE invita a perseguir una comprensión lo más profunda posible del proceso de construcción de argumentos y de sus partes, pues de este modo se desarrolla el pensamiento crítico, una herramienta fundamental para llevar a cabo un debate.

A la hora de desarrollar un argumento siguiendo este sistema, entran en juego los tres elementos básicos del pensamiento crítico: (1) OPINIÓN. [...] En el sistema ARE esta función la cumple la afirmación que tratamos de demostrar [...]. (2) ASEVERACIÓN. [...] En el modelo ARE esta función la cumple el razonamiento, que es un conjunto de afirmaciones que se interrelacionan para demostrar algo, pero que por sí solas no demuestran nada. (3) HECHO. Un hecho es algo que puede demostrarse que es verdad. [...]

Un discurso construido eminentemente sobre hechos y afirmaciones tendrá mayor valor argumentativo que un discurso construido sobre opiniones y afirmaciones. [...]

En el esquema ARE la parte del razonamiento tiene que organizarse como nexo de unión entre la afirmación y la evidencia, es la justificación que vincula la primera parte del esquema con la última. Lo más recomendable es que el razonamiento que se presente

comience con la palabra ‘porque’. Una vez presentado el razonamiento, solo queda aportar las evidencias que sustenten todo nuestro edificio argumentativo.”

(Bermúdez y Lucena, 2019: 34 – 37.)

Como se ve, el sistema ARE tiene un claro componente epistemológico. Reiteramos que lo más importante es ir explicando el porqué de todos nuestros pasos. La adecuada ejecución de este modelo ARE requiere tener en cuenta maniobras como las siguientes:

“Conviene que cuando se haga la afirmación primera que presenta el argumento, esta no sea aceptada demasiado fácilmente por el auditorio, si es así, lo más probable es que sea poco adecuada para iniciar nuestra argumentación. Así, la primera afirmación debe ser controvertida. Además, la afirmación no debe establecer más de una cosa al mismo tiempo. Es importante mantener la atención del auditorio en un solo asunto al mismo tiempo. Por último, la afirmación tiene que presentarse lo más claramente posible, para ayudar al auditorio con la comprensión de la misma. En resumen, la afirmación debería ser polémica, clara y dirigía a un solo tema a la vez.

El razonamiento debe conectar la afirmación y la evidencia. El razonamiento ofrece las razones que tenemos para apoyar la afirmación del argumento. Justifica por qué la fuerza de nuestras evidencias hace más convincente nuestro argumento.

La evidencia debería configurarse alrededor de datos o hechos verificables. Para un debate, recomendamos cuatro tipos básicos de evidencias: 1) Datos estadísticos. Deben proceder de una fuente verificable y fidedigna. 2) Hechos observables. 3) Ejemplos. Permiten poner de manifiesto en casos concretos, más tangibles, lo que los datos estadísticos suelen aportar de una forma más abstracta. 4) Referencias de autoridad o testimonios de expertos. La clave de este último tipo de evidencia radica en el

reconocimiento general de la autoridad empleada. Cuanto más importante sea el personaje, más fuerte será la evidencia.” (Bermúdez y Lucena, 2019: 83.)

Este texto refleja a la perfección el entrelazamiento que se da entre lo argumentativo, lo persuasivo y lo comunicativo en el Debate Académico (al menos bajo la guía del sistema ARE).

- **MODELO AREI:** afirmación + razonamiento + evidencia + impacto (explicar la relevancia de cierta unidad discursiva [Bermúdez y Lucena, 2019: 65]) -;
- **MODELO IRA:** (en medio de ARE:) impresión + repetición (de la impresión) + asociación (de la impresión con la tesis);
- **MODELO SAIC** (propio del formato Parlamentario Británico): sentencia + análisis (deconstrucción de la afirmación en partes para a partir de la explicación de su función construir un mecanismo racional que conteste a la moción) + ilustración (creación de una imagen que ejemplifique el análisis realizado mediante la explicación de ejemplos, casos, estadísticas, noticias) + conexión (de la imagen construida con el mecanismo racional establecido);
- **MODELO TOULMIN:** tesis + base + garantía + respaldo + reserva (prevenir lo que nos puedan objetar) + calificador modal;

- **MODELO COMPARATIVO:** (la estructura argumental ‘Argumentación Comparativa’ propia de la modalidad de Debate Parlamentario [en la que las cámaras bajas hacen un triple balance de su propia argumentación, de la argumentación de la otra bancada y respecto a su propia cámara alta] se puede ajustar al Debate Académico de la siguiente manera:) argumentación + escucha + comparación; (Margarita Bonet y Francisco Javier Torres, 2019: 108 – 119);
- **MODELO TDC – Teoría del Conocimiento** (siguiendo la arquitectura argumental que recomienda David Spooner para la composición de ensayos críticos) -: **tesis** + **razonamiento** (un conjunto reducido de argumentos) + **apoyo material** (más bien) **empírico** (recurriendo a datos del mundo físico) / (incluso según el caso) **experiencial** (recurriendo a datos de los estados intencionales realizados de un conjunto significativo de individuos) / (y si el grado de complejidad es relevante) **teórico** (recurriendo a categorías y metodologías científicas, así como a ideas filosóficas o a formas estéticas) (para cada argumento [haciendo ver que nuestra tesis es compatible con la realidad o cuando menos con la razonabilidad]) + **contraargumentación** (en la fase preparatoria se piensan las mejores refutaciones que nos puedan hacer y se les busca respuesta; a este efecto se diseña una tabla esquemática con nuestros argumentos + los contraargumentos + las contestaciones + las propias implicaciones + las implicaciones contrarias) + **implicaciones** (se proyectan las posibles consecuencias o repercusiones que podrían darse de implantarse o ser cierta nuestra postura; asimismo respecto de las posibles consecuencias o repercusiones de la postura contraria) + **conclusión**; (estando el elemento diferenciador de este modelo en la consideración de las implicaciones);

y,

para las refutaciones:

- **MODELO ICE:** identificar + criticar + explicar: primero se identifica ante la audiencia evaluativa el argumento o los argumentos antagonistas que vamos a criticar (pues tal vez prescindamos de rebatir alguno por su escasa contribución – aunque habrá que motivar por qué -); a continuación, se identifican las deficiencias a nivel argumentativo (¿son aceptables las pruebas? / ¿son relevantes las pruebas de cara a la afirmación presentada? / ¿los argumentos presentan un nivel de certeza suficiente como para ser aceptados por una audiencia razonable?); sin olvidarnos de explicar al jurado la importancia del fallo argumentativo detectado y denunciado en aceptabilidad, relevancia o suficiencia, a la vez que comparamos su discurso con el nuestro (Johnson, 2013: 99 – 101).

7.2.12. ESTRATEGIA DE APERTURA CONSTRUCTIVA

Precisamente porque la estructura argumentativa ARE es la que esperan los jueces de Debate Académico recomendamos que los equipos de esta modalidad de competición prueben otras fórmulas e incluso exploren por su cuenta; con esta **ESTRATEGIA de apertura constructiva** (de abrir las posibilidades arquitectónicas para convencer) correremos un riesgo, pero también podemos beneficiarnos de que el equipo contrario no se sienta cómodo (pues si le cambias el terreno de juego quizá no sepa cómo adaptarse a las nuevas circunstancias constructivas), asimismo nos podemos beneficiar de que

rompemos la rutina argumentativa en la que están instalados los jueces (en cuanto escuchantes prácticamente de lo mismo ronda tras ronda). Por estos motivos somos contrarios a la instalación del sistema ARE como un dogma en Debate Académico. Reconocemos su idoneidad y que cuenta con mayores virtudes – la sencillez estructural / la toma de conciencia del proceso constructivo (entrena a los debatientes a comprender cada vez más y mejor las peculiaridades del fenómeno argumentativo) / la invitación a realizar investigaciones profundas para dar con materiales significativos - que problemas – deslizarle a intentar convencer básicamente con evidencias (algo que puede suceder de forma no premeditada; simplemente que la velocidad imprimida en el discurso para exponer todas las evidencias consideradas importantes le quita tiempo al debatiente para razonar y explicar el porqué de la relevancia de las evidencias) -. Con todo y con eso, consideramos que dar por hecho que argumentar consiste solamente en evidenciar un razonamiento de una afirmación coarta las posibilidades discursivas de los debatientes. A convencer se puede jugar de más de una manera. Precisamente porque el Debate de Competición favorece el *pensamiento analítico*, el incremento de reservas cognoscitivas y, en general, la mejora del funcionamiento de cerebros en comunidad epistémica no podemos limitarnos a prescribir el ejercicio del *pensamiento crítico* de una sola manera, también debemos potenciar y no impedir que emerja el *pensamiento creativo*.

Sin ánimo de ser exhaustivos vamos a dejar aparecer algunas estrategias discursivas de tipo argumentativo que se dan o pueden darse al menos en el ámbito del Debate Académico y, en líneas generales, en buena parte de otras modalidades de Debate de Competición.

INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

Como dicen Perelman y Olbrechts-Tyteca, “la utilización de los datos con vistas a la argumentación no puede hacerse sin una elaboración conceptual que les dé sentido y los haga relevantes para la continuación del discurso” (TA: 198). Digamos que esta estrategia es una obligación; muchos equipos apresurados en su carrera frenética por exponer toda su línea argumental lanzan dato tras dato, pero como no emplean tiempo para explicarlos el jurado no llega a captar el porqué de su presencia. Hay que detenerse y subrayar la contribución que ese dato en cuestión realiza en el argumento del que es un elemento probatorio, y todo ello, como dice Perelman, envolviéndolo en una *elaboración conceptual* que los *interprete* atribuyéndoles cierta *significación*. De ahí que la actividad estratégica argumentativa comience desde la primera lectura en equipo del tema del torneo y prosiga a lo largo de toda la investigación: sin previas operaciones hermenéutico-argumentativas, de indagación semántica y de exploración teórica careceremos de los recursos necesarios en conceptos científicos, ideas filosóficas y formas estéticas para envestir de significado (relevante para nuestros fines) a nuestros datos.

7.2.14. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE ESPERAR DEL OTRO EQUIPO LA MEJOR RESPUESTA

En la fase hermenéutica y analítica se debería plantear la pregunta que nos convoca esperando la mejor respuesta presumible de los equipos contrarios, como si fuesen a detectar nuestros fallos; de esta manera, construiremos una argumentación sólida (Bermúdez y Lucena, 2019: 86).

7.2.15. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE PLANTEAR UNA LÍNEA ARGUMENTAL SORPRENDENTE

Ser originales y creativos a la hora de construir nuestra línea argumental, al margen de lo que presupongamos vaya a ser la respuesta habitual, nos garantiza (1) sorprender a los rivales con una argumentación que tienen que resolver sobre la marcha del encuentro sin una preparación previa específica, y, (2) aliviar el posible cansancio de los jueces tras un día o dos juzgando los mismos o parecidos argumentos y a menudo con las mismas evidencias encuentro tras encuentro (una circunstancia frecuente en los torneos), consiguiendo tal vez una primera adhesión afectiva hacia nuestro planteamiento, al que, sin duda, prestarán especial atención (Bermúdez y Lucena, 2019: 86).

7.2.16. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE ESTABLECER EL CAMPO ARGUMENTAL A TRAVÉS DE LOS TÉRMINOS DEL DEBATE

Entender los términos del debate en función de nuestros intereses y a partir de esta orientación semántica (que hay que establecer en la secuencia debatística de la introducción) vertebrar no solo nuestra argumentación sino también el campo argumental en el que van a interactuar los dos equipos es una estrategia argumentativa destinada a ganar el encuentro por dirigir y controlar el escenario de discusión: según nuestra hermenéutica, que para que tenga éxito debe evitar vocablos inusuales o extraños y no extender a lo largo de todo el encuentro la discusión terminológica; siendo una de las mejores formas de desarrollar este plan la *táctica etimológica*: explotando el significado original de los términos de debate (Bermúdez y Lucena, 2019: 87); pero sin incurrir en la falacia etimológica, consistente en “argumentar que el significado de un término viene fijado por su significado etimológico” (Bordes, 2011: 199).

7.2.17. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE LA NEUTRALIZACIÓN DEL LENGUAJE

Si somos capaces de evitar el vocabulario sesgado o afectivo que puedan usar nuestros oponentes neutralizándolo con una terminología exenta de carga ideológica y afectiva podremos centrar el discurso hacia el plano de la objetividad: un componente epistemológico que deberíamos ser capaces de producirlo en la mente de los jueces al finalizar el encuentro (en el sentido de que aprecien que el equipo contrario se ha movido principalmente en el plano emocional - sentimental y nosotros en el de la racionalidad monológica: haciendo ver que las razones están de nuestra parte); lo que pasa es que supone una estrategia llena de obstáculos y si los rivales consiguen imponer su vocabulario habrán vencido; (Plantin, 2011: 104 – 105), de ahí que nosotros también necesitemos de recursos persuasivos para hacer valer nuestra terminología neutral (medio para argumentar más cerca de la verdad). Pero tenemos que ser capaces de comunicar (1) no solo nuestra línea argumental, sino también (2) por qué nuestra argumentación explica más y mejor el tema en cuestión debido a la neutralidad objetiva de nuestro lenguaje. Como se aprecia en esta maniobra, las estrategias argumentativas, persuasivas y comunicativas están entrelazadas – podrán ser en cierta medida distinguibles, pero son inseparables -.

Otra estrategia con el fin de hacer frente a un lenguaje cargado afectivamente es utilizar otro discurso cargado afectivamente, pero conectado a una ideología que resulte más asumible al jurado que la que subyazca bajo el discurso contrario.

7.2.18. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE UTILIZAR NUESTRAS PRIMERAS INTERVENCIONES PARA CONSTRUIR

Si hemos diseñado durante la fase preparatoria una tabla con los ataques más fuertes que puedan realizarnos a nuestra línea argumental, una operación bastante efectiva consiste en utilizar las dos primeras secuencias debatísticas – la introducción y la primera refutación – para construir nuestra línea en su totalidad, para provocar en el otro equipo (1) la creencia de que carecemos de fuerza o actitud atacante (lo que les generará confianza), (2) la acción de refutar nuestra línea; a lo que reaccionaremos con sólidas contestaciones (previamente pensadas) y con un ataque a ser posible demoledor en nuestra tercera secuencia debatística, consiguiendo el efecto (o esa es la idea) de que los jueces tomen por ineficaz el ataque de nuestros rivales; y el éxito de esta estrategia dependerá también del buen hacer del conclusor a la hora de explicar que hemos sabido llevar al otro equipo a nuestro terreno, donde no han cuajado sus ataques, por lo que la línea que queda en pie es la nuestra, dado que nosotros sí hemos sido capaces de cuestionar la suya (que en principio debería estar menos construida que la nuestra) (Bermúdez y Lucena, 2019: 88).

7.2.19. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DEL ARGUMENTO TRAMPA

Una maniobra de riesgo si tenemos en frente jueces poco experimentados es construir una línea argumental con dos o tres argumentos fuertes y un tercero o cuarto flojo, con la idea de que el equipo contrario se lance contra unas inexactitudes puestas ahí para que pase por alto o incluso ignore el resto de nuestra argumentación; aunque, eso sí, a mitad del encuentro deberíamos renunciar al argumento sumamente criticable (Bermúdez y Lucena, 2019: 88).

7.2.20. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DEL PESO DE LA CARGA DE LA PRUEBA

El tema de un debate (bien en su posición favorable o contraria hacia algo) puede enmarcarse dentro de la opinión mayoritaria, y, normalmente, corresponde al equipo que se opone al «statu quo» llevar el peso de la argumentación, probar lo que defiende (dado que son ellos los que se apartan de lo generalmente admitido); circunstancia esta que coloca al equipo argumentador en una posición difícil, pues debe convencer a los jueces que la situación mejoraría cambiando el actual estado de cosas existente (Plantín, 2011: 122 – 123).

Pues bien, existe una estrategia argumentativa que consiste en girar los papeles: plantear la cuestión de tal manera que quede justificado que al equipo contrario de la «doxa» social no le corresponde probar nada sino al equipo que está en lo estándar, con la idea de pillarles desprevenidos.

Otra variante sería cuando estando ambos equipos en simetría (pues el tema presenta similares opciones para A Favor como para En Contra), uno de ellos plantea en la introducción un requisito exigente para que el equipo rival pueda tener éxito en su argumentación, para en la conclusión hacer ver cómo ha fracasado en su intento, por lo que no pueden ganar.

7.2.21. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA METAFÓRICA

Una estrategia posible es hacer una metáfora conceptual como eslogan o tesis principal. Pues al establecer una relación experiencial o construir un parecido estamos subrayando el principal rasgo positivo o negativo (en función de nuestros intereses persuasivos) de un fenómeno de una forma no racionalmente lógica sino afín a nuestro uso cotidiano del lenguaje, que suele ser metafórico, mas no por ello exento de sistematicidad (Cristina Soriano, en Ibarretxe-Antuñano y Valenzuela: 113); por lo que nos situamos en otro tipo de juego en el caso de que el equipo rival siga un planteamiento estrictamente de argumentación lógica. Para refutarnos tendrán que hacer ver que nuestra metáfora conceptual no funciona o bien presentar otra metáfora conceptual más potente:

por ejemplo, EL BURKA ES SU BANDERA intentando expresar ‘identidad cultural’ y no solo ‘vestimenta’ / EL BURKA ES UNA CÁRCEL intentando expresar ‘opresión’.

Hay muchos debates centrados en cuestiones políticas y económicas, y ya vimos cómo para Lakoff y Johnson las ideologías políticas y económicas tienen marcos metafóricos; pues bien, una estrategia sería investigar las metáforas que puedan estar detrás de las líneas argumentales previsibles de nuestros rivales y entonces indagar qué aspectos de la realidad oculta, y así poder echar en cara a nuestros oponentes que el ocultamiento presente en la metáfora que utilizan esconde realidades degradantes. En el caso de que no puedan defenderse tendrán que renunciar al uso metafórico en cuestión, quedando de esta manera su línea argumental en una posición delicada (sobre todo en el caso de que dependieran de dicha metáfora como esqueleto de su argumentación).

Pudiera decirse que las metáforas (al no ser propiamente argumentos) no se pueden refutar, que tan solo se pueden superar con otra metáfora mejor; de hecho, eso nos dice Lakoff (2007: 283), de que “para superar las metáforas hay que usar otras metáforas”; acabamos de ver que se pueden atacar exhibiendo las consecuencias negativas de aquello que ocultan. Claro que tiene razón Lakoff (2007: 283) de que “las metáforas proporcionan la única manera de percibir y experimentar muchas cosas en el mundo”, pero de la misma manera que iluminan ciertos aspectos de la realidad proyectan su sombra sobre otros.

Una estrategia similar se podría desarrollar contra los marcos del contrario; previamente hay que prever en qué marco se van a mover, para planear nosotros tácticas concretas para cambiar de marco durante el encuentro; lo importante es que al final los jueces no piensen desde el marco de nuestro rival: ¡perderemos su voto! Para cambiar de

marco en el transcurso de un debate debemos hacer girar el tema de la conversación hacia lo que nos interesa; hablando de modo diferente quizá consigamos que el jurado piense de modo diferente (en sintonía hacia nuestros intereses). Como bien dice George Lakoff:

“Un principio básico del enmarcado para cuando hay que discutir con el adversario: no utilices su lenguaje. Su lenguaje elige su marco, pero no será el marco que tú quieres.”

(Lakoff, 2010: 24.)

“El enmarcado tiene que ver con elegir el lenguaje que encaja en tu visión del mundo. Pero no solo tiene que ver con el lenguaje. Lo primero son las ideas. Y el lenguaje transmite esas ideas, evocas esas ideas.”

(Lakoff, 2010: 25.)

Todo esto se traduce en la necesidad de hablar de manera clara y eficiente a la hora de recabar el futuro asentimiento del jurado (Lakoff, 2008: 14); tarea que requiere en la fase de preparación construir nuestro propio marco conceptual, para luego irlo desplegando con habilidad persuasiva y eficacia comunicativa. El consejo de Lakoff (2008: 15) para las discusiones y comunicaciones políticas es: si quieres que tus ideas se entiendan adecuadamente enmarcarlas con metáforas acertadas es fundamental.

Eduardo de Bustos Guadaño ha realizado un estudio importante acerca de ese mecanismo cognoscitivo que es la metáfora y su vinculación con el fenómeno de la argumentación: Metáfora y argumentación: teoría y práctica, de 2014. En síntesis, caracteriza a la maniobra estratégica de la utilización de metáforas como un razonamiento analógico que (1) fija la POSICIÓN del hablante / (2) establece un determinado MARCO

ideológico / y (3) implica (a) **CONTENIDO conceptual**, (b) **ELEMENTOS actitudinales**, y, (c) **ASPECTOS emocionales** (Bustos, 2014: 64).

7.2.22. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE OFRECER UN RAZONAMIENTO NO ABSOLUTAMENTE CORRECTO PERO PERSUASIVO Y EFICAZ COMUNICATIVAMENTE

Ciertamente, la acción de *argumentar sin cometer falacias* más que una estrategia propiamente dicha sería una norma de buena práctica argumentativa (no siempre de fácil cumplimiento). Pero, podríamos matizar esta regla con la siguiente reformulación: *argumentar sin cometer falacias groseras*, pues, según las circunstancias, un razonamiento en cierta medida errado o apoyado en una autoridad o generalista o comparatista puede realizar su función. De la misma manera que no hace falta llegar a la verdad totalmente demostrable de algo para poder aseverarlo, pues con un grado razonable de probabilidad nos es suficiente, tampoco es necesario razonar de una forma absolutamente correcta para poder exponer un argumento, nos bastaría con que se aproximase a lo correcto; lo que queremos decir es que una argumentación no absolutamente correcta no tiene por qué estar radicalmente errada. Estamos siguiendo el razonamiento de Miguel Ángel Quintana en su artículo “Cosas que no son falacias, aunque te digan que sí” (23 – 5 – 2019). Quintana Paz se queja del exceso de algunos

internautas que en las redes sociales acusan de falaz a cualquiera a la primera de cambio; una queja que podemos extender al mundo del Debate, donde no es infrecuente que un equipo señale la falacia supuestamente cometida por el otro equipo: una práctica tan extendida que invita a deducir que o bien debatiendo se cometen muchas falacias o bien algunos equipos acusan incorrectamente a sus rivales de cometer falacias (bien por ignorancia, bien por actitud poco elegante). De ahí que convenga tener una disposición defensiva frente a semejantes ataques.

7.2.22.1. TÁCTICA ARGUMENTATIVA DE RAZONAMIENTO APOYADO EN UNA AUTORIDAD

La acusación más extendida en el mundo del Debate es ‘Eso es un argumento de autoridad’, que puede expresarse bajo fórmulas como ‘En el primer argumento se han basado en libros, por lo que han caído en el argumento de autoridad’ o ‘Se han apoyado en autores, su argumento es subjetivo’. Estas acusaciones descansan en un error, pues de tener razón no podríamos justificar nada de lo que decimos sin ser falaces. Ciertamente existe la Falacia «Ad Verecundiam», que consiste en aseverar que p simplemente apelando a una autoridad, como cuando no se identifica la autoridad y se dice ‘Los expertos dicen que p’ o cuando aunque sí se identifica la autoridad esta es experta en otro campo o cuando sí es su campo de conocimiento pero existe un conflicto de intereses en la autoridad o cuando sin haber interés personal existe un fuerte desacuerdo entre la citada

autoridad y otra o cuando hay datos empíricos contrarios a la tesis de la autoridad que permiten alcanzar con claridad otra tesis o cuando la autoridad en verdad sostiene una tesis distinta a la defendida por el que recurre a su maestría debido a su incompetencia a la hora de interpretarle (Bordes, 2011: 2016 - 2017). Descontando estas salvedades u otras similares que puedan contemplarse sí se puede argumentar basándose en una autoridad. Como dice Miguel Ángel Quintana:

“No es verdad que reconocer la autoridad de alguien sea lo contrario que razonar; de hecho, solo puedes razonar si reconoces ciertas autoridades. [...] Una autoridad, si es fiable y pertinente a tu tema, posee un buen motivo para que des fe a sus indicaciones.

No rehúyas pues toda autoridad, sino solo el autoritarismo. Y a quien rechace todas las autoridades no le atribuyas ninguna autoridad.”

(Quintana Paz, 2019.)

Así pues, existe la **TÁCTICA ARGUMENTATIVA DE AUTORIDAD** (como un subtipo de la *argumentación sintomática* [la que presenta la aceptabilidad de la razón avanzada como señal de la aceptabilidad de la conclusión {Eemeren, 2012: 316}]): consistente (en líneas generales) en *confirmar* p puesto que, siendo A una autoridad citada en el área de conocimiento P donde se enmarca p, A dice que p, y no p', en base a fuentes autorizadas, es decir, podemos desarrollar una argumentación de autoridad si podemos justificar las condiciones que hacen verdadero al enunciado 'A ha dicho que p' y si podemos mostrar la relevancia de p en el debate; asimismo, el empleo de cierta

terminología (técnica vinculada a cierta teoría o teórico) en la construcción de mi línea argumental **connota** (no solo el bagaje cognoscitivo en cierta concepción del mundo, sino) el halo de verdad o cuando menos credibilidad que pueda tener dicho discurso con prestigio. (Nos hemos basado en Plantin, 2011: 145 – 150.) Como explica Frans H. van Eemeren (2012: 316 – 317):

“Utilizar argumentos de autoridad es potencialmente un modo sólido de maniobrar estratégicamente. [...] Si hay buenas razones para pensar que la fuente a que se refiere es, sin dudas, una buena fuente para confiar en el caso en cuestión, y tiene que tomarse en serio al hacer la observación a que se refiere, una apelación a la autoridad puede no ser problemática, e incluso puede ser concluyente.”

Esperando no caer en falacia alguna también seguimos a la experta en argumentación informal Montserrat Bordes, quien nos ilumina con las siguientes palabras:

“Muchas de las creencias que atesoramos como verdaderas las hemos adquirido no por conocimiento directo (perceptivo), sino por conocimiento indirecto o por descripción, según la distinción epistemológica russelliana. [...] Así pues, remitir a la posición teórica o práctica de una autoridad experta en un campo no es en sí mismo un movimiento dialéctico falaz. [...] Existen autoridades «de iure», en virtud de sus méritos intrínsecos, no vinculados con su poder social. [...] Es legítimo aceptar una razonable «división del trabajo epistémico», de modo que es epistémicamente aceptable hablar de

«conocimiento» de segunda mano. Sin embargo, deben cumplirse ciertos requisitos para que la referencia a un experto sea razonable.” (Bordes, 2011: 215 – 216).

Así pues,

(sirviéndonos del rigor expositivo de Montserrat Bordes [2011: 216] para las cláusulas 1 – 2 – 5 – 6 – 7 – 8, inspirándonos en el criterio preciso de Mario Bunge [en Evaluando filosofías, 2015] para las cláusulas 3 – 4, y adoptando el quinto principio general de Woods y Walton [en Falacias, de 1989] para la cláusula 9, afirmamos que)

en un debate sobre t un debatiente D puede *aseverar* frente al equipo antagonista $R_1R_2...R_n$ y ante los jueces $J_1J_2...J_n$ que p remitiendo p a E sin incurrir en la Falacia «Ad Verecundiam» si:

- (1) E está bien identificado;
- (2) E es un experto en el área de conocimiento P al que pertenece p ;
- (3) P es un área de conocimiento y no una pseudociencia o una impostura intelectual o un conjunto de doctrinas que bloquean el progreso del conocimiento o una ideología acientífica (sintagma que implica la existencia de ideologías no enemigas de las Ciencias) o una amalgama de textos oscuros y ambiguos o un ejercicio de deslizamiento hacia, cuando no caída en, el irracionalismo;
- (4) p debería aceptarse o rechazarse por sus méritos o deméritos conceptuales, empíricos o éticos, y no por tradición respecto a P o intereses con la comunidad operante en P o afinidad afectiva ante E ; es decir,
- (5) E no puede ser una autoridad **sesgada**;
- (6) La *contribución* p de E en P tiene que ser **relevante** y **suficiente**;

- (7) no puede haber q, r, s, \dots - datos empíricos evaluables realmente esclarecedores de t – de tal manera que su claridad explicativa sea superior a la de p de E ;
- (8) D tiene que ser un transductor competente tanto de p como de E ; y,
- (9) Se requiere un procedimiento de consenso C para dirimir entre la apelación entre dos autoridades igualmente calificadas – como E con su contribución p (exhibida por D) y Q con su contribución q (exhibida por $R1$ cumpliendo aparentemente las cláusulas 1 - 8) -; en un torneo de Debate C es una tarea encargada a los distintos jueces $J1 / J2 / \dots / Jn$, quienes decidirán sobre el desacuerdo en base a su experiencia y competencia.

En definitiva, el argumento de autoridad es una táctica de coexistencia, es decir, uno de los movimientos tácticos existentes para desarrollar con éxito la estrategia argumentativa de enlace basada en la estructura de lo real (7.2.25.)

7.2.22.2. TÁCTICA ARGUMENTATIVA DE RAZONAMIENTO GENERALISTA

Respecto a lo de que ‘Las generalizaciones son siempre erróneas’, Miguel Ángel Quintana, tras recordarnos que al proferir dicha proposición estás cayendo en una autocontradicción, nos explica que:

“Lo cierto es que hay generalizaciones incorrectas, pero también correctas. No solo eso, sino que cualquier tipo de conocimiento te exige generalizar. [...] A menudo no hace falta que la generalización se cumpla en todos y cada uno de los individuos a los que se la aplico.”
(Quintana Paz, 2009.)

7.2.22.3. TÁCTICA ARGUMENTATIVA DE RAZONAMIENTO COMPARATISTA

También reclama la atención Miguel Ángel Quintana sobre la denuncia ‘Esas dos cosas no se pueden comparar’, aclarándonos que:

“Casi siempre puedes comparar cualquier cosa con cualquier otra. Solo hay dos cosas que no pueden compararse nunca: el ser y la nada [...]. Pero para el resto de las cosas siempre es posible, entre sus mil y un aspectos, hallar alguno en que resulten análogas. [...] Por supuesto, habrá comparaciones más útiles y menos útiles; pertinentes o menos. [...] Pero una cosa es decir que cierta comparación no es correcta y otra, muy diferente, aseverar que dos cosas no se pueden comparar.”
(Quintana Paz, 2009.)

7.2.22.4. EXISTENCIA DE UNA GRADUACIÓN DE POSIBILIDADES ARGUMENTATIVAS

En resumidas cuentas, entre el razonamiento absolutamente correcto y el radicalmente errado existe una graduación de posibilidades argumentativas susceptibles de ser utilizadas según las circunstancias, y este recurso estratégico no implica necesariamente estar cometiendo una falacia grosera (realidad discursiva que, ciertamente, debe evitarse). Incluso la experta en Lógica Informal Montserrat Bordes puntualizaba en Las trampas de Circe (199) que “aunque ‘falacia’ proceda del latín «fallere» no implica que toda falacia comporte el caso de engañar o confundir a alguien”. Con todo, podemos tener enfrente un equipo que no comparta la idea de la graduación tanto de la certeza del conocimiento – el hecho epistemológico de que nos podemos conformar con la probabilidad de una tesis si su verosimilitud es aceptable - como de la flexibilidad de la argumentación – el hecho discursivo de que nos podemos conformar con la razonabilidad de una tesis si se aproxima de forma suficiente a lo racionalmente correcto -; de ahí que debamos saber defendernos ante los ataques.

7.2.22.5. DEFENSA ANTE UNA ACUSACIÓN DE FALACIA

Aprovechamos para aconsejar que ante una acusación inmerecida de haber cometido una argumentación falaz o la falacia X, cuando dispongamos del uso de la

palabra tenemos que aclarar al jurado que no es suficiente con una denuncia, tenemos que exigir al otro equipo que especifique dónde se ha cometido dicha falacia y por qué se ha cometido; de lo contrario habrán sido ellos los que habrán cometido la FALACIA (o cuando menos una antideportiva práctica argumentativa) de *acusar al otro de falacia*. Volveremos a tratar más adelante esta estrategia argumentativa carente de elegancia como lo que es: una *técnica* **disociativa** para desprestigiar el discurso contrario.

7.2.23. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA METONÍMICA

Estamos realizando una estrategia argumentativa metonímica cuando usamos un concepto para que nos dé acceso a otro concepto relacionado. Por ejemplo: ‘La bolsa ha tomado la posesión del mundo’ (donde ‘bolsa’ = ‘los individuos que controlan la bolsa’); ‘No permitamos que esta primavera se convierta en otro 15 M’ (donde la fecha ‘15 M’ está por ‘movimiento de indignación ciudadana surgida a partir del 15 de mayo de 2011 en Madrid’). Según Lakoff (2008: 192 – 193), los razonamientos políticos eficientes y exitosos tienen unas mismas características: parten de premisas morales, es decir, versan sobre lo justo / usan versiones de valores disputados enmarcados dentro de determinada cosmovisión moral / tienen una estructura narrativa explícita o implícita / sirven como contraargumentos: debilitan los argumentos del contrario / tienen marcos que delimitan el problema y la solución / usan marcos corrientes (marcos tan conocidos que, sean verdaderos o falsos, resultan inmediatamente familiares) / usan un lenguaje con marcos de superficie que evocan marcos más profundos.

7.2.24. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE ENLACE CUASI LÓGICA

Los argumentos cuasi lógicos reciben esta denominación por su similitud con razonamientos formales, lógicos o matemáticos debido a que (albergando un carácter no formal) se construyen guardando semejanza con algún esquema formal con el que esperan alcanzar homogeneidad y gozar así de apariencia de demostración; de conseguirlo tendrán fuerza persuasiva. [Sirva esta estrategia discursiva como ejemplo de la interconexión entre lo argumentativo y lo persuasivo].

“La argumentación cuasi lógica se presentará de forma más o menos explícita: unas veces el orador designará los razonamientos formales a los que se refiere, prevaleciendo del prestigio del pensamiento lógico, otras veces dichos razonamientos solo constituirán una trama subyacente.” (TA: 304.)

Las estrategias argumentativas de enlace cuasi lógicas pueden apelar bien a ESTRUCTURAS **lógicas** – CONTRADICCIÓN / IDENTIDAD TOTAL o PARCIAL / TRANSITIVIDAD - o bien a ESTRUCTURAS **matemáticas** – RELACIÓN DE LA PARTE CON EL TODO / RELACIÓN DE LO MENOR CON LO MAYOR / RELACIÓN DE FRECUENCIA – (TA: 305). Así pues, respecto a las estructuras lógicas un equipo podrá echar en cara al otro equipo (probando sus acusaciones):

- que ha incurrido dentro de su discurso en la aserción de una proposición y de su negación; cayendo, entonces, su línea argumentativa en la incompatibilidad discursiva (algo que suele suceder cuando entre varios argumentos uno afirma lo contrario que otro);
- que ha identificado total o parcialmente un elemento conceptual con otro similar pero distinto, aumentando la relevancia de este proceder discursivo cuando se trate del concepto objeto del discurso o cuando se trate de alguno de los conceptos secundarios; en tal caso, el equipo que detecta esta peculiaridad deberá esforzarse en hacer ver a los jueces por qué el concepto referente se aparta del problema o cuando menos se desliza hacia otras cuestiones colindantes pero ajenas a lo que se está debatiendo; por su parte, el equipo identificador deberá esforzarse en hacer ver a los jueces por qué precisamente dicha identificación proyecta luz sobre el tema en cuestión de tal manera que inclina la balanza hacia la postura que defienden, tarea estratégica que podrá desarrollar con tácticas como el *uso* de **DEFINICIONES normativas** (indicando la forma en que se tiene que utilizar una palabra), **descriptivas** (señalando el sentido concedido a una palabra en determinadas circunstancias), **de condensación** (mostrando los elementos esenciales de la definición descriptiva) o **complejas** (combinando elementos de las clases precedentes) (TA: 328 – 329) / el *recurso* a la **ANALITICIDAD**: apelando a la igualdad establecida entre las expresiones declaradas sinónimas en una definición (TA: 334) / el *recurso* al **ANÁLISIS** (en cuanto “procedimiento por enumeración, el cual limita la extensión de un concepto a los elementos contados”) **direccional** “en el sentido de que se opera en cierta dirección, cuya elección determina la búsqueda de la adhesión del interlocutor”; a lo que los rivales podrán echar en cara que al caer fuera de un sistema formal dicho análisis

ni será definitivo ni exhaustivo; (TA: 334 335) / la REGLA DE LA JUSTICIA: consistente en aplicar idéntico tratamiento a situaciones integradas en la misma categoría (TA: 340) / el *recurso* a la RECIPROCIDAD: aplicando el mismo tratamiento a dos situaciones que forman pareja (TA: 343);

- que ha pasado de la afirmación ‘Existe la misma relación entre los términos **a** y **b** y entre los términos **b** y **c**’ a la conclusión ‘También existe una relación entre **a** y **c**’, cuando a lo mejor no es el caso (algo que el equipo que denuncia la transitividad tendrá que explicar); asimismo tendrá que justificar el equipo que recurre a esta propiedad formal por qué es un caso de transitividad y qué tipo de *relación transitiva* es: si de IGUALDAD (‘**a** = **b**’ + ‘**b** = **c**’ + ‘luego **a** = **c**’) / SUPERIORIDAD (‘El ajedrecista **A** ha ganado al ajedrecista **B**’ + ‘El ajedrecista **B** ha ganado al ajedrecista **C**’ + ‘se concluye que el ajedrecista **A** es superior al ajedrecista **C**’) / IMPLICACIÓN (entre todas las implicaciones formales la práctica argumentativa emplea sobre todo la relación de consecuencia lógica: en un argumento constituido por un conjunto finito de fórmulas **p** y una fórmula **c**, las fórmulas **p** ejercen de premisas y la fórmula **c** de conclusión si y solo si toda asignación que hace verdaderas a **p**₁, ..., **p**_n hace verdadera también a **c**) / o ASCENDENCIA (‘**a** procede de **b**’ + ‘**b** procede de **c**’ + ‘luego **a** procede de **c**’: por ejemplo, ‘Si el comunismo procede de Marx, y Marx procede de Hegel, entonces el comunismo procede de Hegel [y ahora podemos añadir un rasgo concluyente positivo o negativo], por lo que el comunismo en el fondo es dialéctico, o idealista’) (TA: 352 – 353; Badesa, 1998: 158).

Entre las estrategias argumentativas de enlace cuasi lógicas apoyadas con base en estructuras matemáticas queremos fijarnos por su especial interés para el Debate en las PROBABILIDADES:

“La creciente utilización de las estadísticas y del cálculo de las probabilidades, en todos los campos de la investigación científica, no debe hacernos olvidar la existencia de argumentaciones [...] basadas en la reducción de lo real a series o colecciones de seres o de acontecimientos, semejantes por ciertos aspectos y diferentes por otros. [...] La argumentación por lo probable acarrea la reducción de los datos a elementos que parecen más fácilmente comparables. [...] La aplicación de razonamientos basados en las probabilidades tendrá por resultado, sea cual sea el fundamento teórico que se atribuye a las probabilidades, el dar a los problemas un carácter empírico.” (TA: 395, 400, 40.)

La Teoría (matemática) de la Probabilidad [y en lo que sigue nos vamos a basar en David Teira, en Vega y Olmos, 2012: 485 – 491] nos proporciona un saber pertinente a la hora de aceptar o rechazar argumentos inductivos, asimismo para justificar inferencias inductivas con base estadística. A los debatientes (que no dejan de ser científicos sociales que deben tener también cierto bagaje cognoscitivo en fenómenos físicos) les interesa más que llegar a conocer la probabilidad de un suceso aislado o de lo afirmado en una proposición (que será un valor siempre entre ‘0’ y ‘1’) la **PROBABILIDAD condicional** de que un suceso **A** ocurra supuesto que ocurra **B** o que lo afirmado en la proposición **A** sea verdadero supuesto que lo afirmado por la proposición **B** sea verdadero. Y lo que la probabilidad puede medir es o bien las creencias de un agente o bien la frecuencia de un suceso; en el primer caso sería una propiedad psicológica y en el segundo física. Si nos movemos en el terreno de las creencias sobre lo afirmado en una proposición o en la ocurrencia de un suceso, tenemos que saber que Thomas Bayes analizó cómo la observación de evidencias cambia nuestra asignación de probabilidad, ya sea para confirmar o descreer nuestra creencia inicial; esto es, antes de observar una hipótesis tendremos cierta probabilidad de la misma, que se mantendrá o se

551

verá alterada tras cierta experiencia: la **PROBABILIDAD a posteriori** = la **PROBABILIDAD a priori** + observación de evidencias. Esto se puede aplicar en un debate académico de dos maneras: (a) indagando investigaciones sobre el tema del debate que se hayan servido de la argumentación en base a la probabilidad como creencia en el sentido de que muestren cómo sobre determinado fenómeno cierta población o muestra de individuos fue cambiando positivamente de parecer en función del aumento de evidencias que reforzaban cierta proposición (o viceversa para mostrar un rechazo si estamos en contra de algo); en la conclusión habrá que animar a los jueces a que se sumen al comportamiento de dicha población que finalmente se inclinó hacia cierta tesis; o (b) tomar a los jueces como la población en cuestión que hay que mantener o invertir su posición original (y no afecta que nosotros desconozcamos su impresión subjetiva inicial – que, por otra parte, debería no influirle, dada la neutralidad de partida que se le supone a todo juez -), en cualquier caso dirigiéndoles hacia nuestra propia postura, y cuando en la conclusión se está repasando lo ocurrido tener la habilidad explicativa de que vean que sea cual sea su creencia de probabilidad a priori a la vista de las evidencias aportadas su creencia de la probabilidad a posteriori tiene que ser coincidente con la de nuestro equipo. La estrategia del equipo contrario (si las circunstancias lo aconsejan) podrá enfrentarse a nuestra estrategia con el recurso de recordar a los jueces el riesgo inherente que hemos cometido con nuestro argumento inductivo: la posibilidad de aceptar una conclusión falsa a partir de premisas verdaderas. Entonces, nuestra defensa pasará por explicar a los jueces que, como nosotros estamos analizando críticamente nuestras creencias en su proceso de revisión, el riesgo en cuestión se reduce: a mejor revisión por nuestra parte, menor riesgo. Por otra parte, se pueden construir argumentos inductivos en clave frecuentista:

“A juicio de Fischer, cuando la probabilidad es *significativamente* baja, debemos concluir más bien que la hipótesis resulta implausible y debemos rechazarla. Es decir, los datos no permiten probar ni la verdad ni la falsedad de la hipótesis, sino, a lo sumo, justificar nuestra decisión.” (David Teira, 2012: 489.)

Los debatientes deberían saber utilizar la probabilidad como frecuencia en el sentido de estar previamente muy bien informados sobre un tema para ante un dato del equipo contrario estar en posesión de aseverar el grado de su probabilidad para así determinar el grado de su contribución en la aclaración de la cuestión. Por su parte, los equipos que basen su línea argumental en un *comportamiento inductivo* deberían (como estrategia protectora) estar al tanto del procedimiento establecido por Neyman y Pearson para minimizar la probabilidad de cometer los errores de aceptar una hipótesis falsa o rechazar una hipótesis verdadera – procedimiento que pasa por tener en cuenta el nivel de *significación* y la *potencia* del contraste de hipótesis – (Tiera, 2012: 490). Si el concludor convence a los jueces de que su equipo ha seguido en sus investigaciones una regla que minimiza la probabilidad de equivocarse en el conjunto de sus proposiciones ya tiene medio camino recorrido, y si, además, justifica que el equipo contrario no ha tenido el cuidado adecuado para evitar que se le cuelen hipótesis falsas en su línea argumental, pues ya ha recorrido la otra mitad del camino de convencerles del todo.

7.2.25. ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS DE ENLACE BASADAS EN LA ESTRUCTURA DE LO REAL

“Los argumentos fundamentados en la estructura de lo real se sirven de aquella para establecer una solidaridad entre juicios admitidos y otros que se intenta promover.”

(TA: 402.)

Estas estrategias consisten en enlazar bien un fenómeno con sus consecuencias o sus causas o bien una esencia con sus manifestaciones - un individuo con sus actos, un grupo con sus componentes -; asimismo existen otros tipos de enlace más complejos (de doble jerarquía o con diferencias de grado) (TA: 404).

En las estrategias debatísticas que descansan en enlaces de sucesión el *nexo causal* desempeña una función argumentativa fundamental – *relacionar* un HECHO con su CONSECUENCIA o un MEDIO con un FIN -, al punto que denunciar de forma justificada su debilidad o incluso inexistencia proporciona un motivo para afirmar que el discurso en cuestión no funciona, y viceversa, justificar su presencia y su contribución argumentativa otorga a la estructura en cuestión credibilidad; dicho papel esencial se debe a que permite que (1) dos acontecimientos sucesivos dados se aproximen recíprocamente; o (2) se descubra la causa determinante de un acontecimiento; o, (3) se evidencie el efecto resultante de un acontecimiento (TA: 405, 417).

“Según que se conciba la sucesión causal, teniendo en cuenta la relación «hecho-consecuencia» o «medio-fin», se hace hincapié ora en el primero ora en el segundo de los dos términos; si se quiere minimizar un efecto, basta con presentarlo como una consecuencia; si se desea aumentar su importancia, hay que presentarlo como un fin.” (TA: 417.)

En un encuentro de Debate esto se traduce de la siguiente manera: ante una sucesión causal expuesta entre A y B, el equipo que la ha establecido presentará B como fin de A, mientras que el equipo crítico con este establecimiento describirá B como mera consecuencia de A (TA: 417).

Para contribuir al éxito de una estrategia argumentativa de enlace basada en la estructura de lo real podemos servirnos de diferentes movimientos tácticos, como

(a) la *táctica descendente*: efectuar una transferencia de valor de la causa hacia el efecto;

(b) *táctica ascendente*: efectuar una transferencia de valor del efecto hacia la causa;

(c) *táctica pragmática*: valorar X en función de sus consecuencias favorables o desfavorables (TA: 409):

“a partir del momento en que se constata un enlace HECHO-CONSECUENCIA, la argumentación es válida; [...] un uso característico del argumento pragmático consiste en proponer el éxito como criterio de objetividad, de validez” (TA: 412 – 413);

(d) *tácticas de coexistencia*:

(d1) *enlaces de un individuo con sus actos* (pues los actos influyen en la concepción de un individuo, porque “el valor que atribuimos al acto nos incita a asignar cierto valor a la persona” [TA: 458]);

(d2) el *argumento de autoridad* (y es que “existe una serie de argumentos cuyo alcance está condicionado por el prestigio” – como cuando exponemos contenidos sobre el desarrollo humano que nos interesen de Martha C. Nussbaum y añadimos que su Enfoque de las Capacidades ha tenido una repercusión creciente en las organizaciones internacionales que tratan cuestiones relacionadas con el bienestar humano, pues de esta manera pareciera que el paradigma en el que nos basamos tuviera prestigio debido al prestigio de las organizaciones en cuestión, gozando nuestro razonamiento de un apoyo creíble -; modo de razonar que debería usarse sin presentar las autoridades como infalibles [TA: 469 – 470]);

(d3) *técnicas de ruptura y de frenado opuestas a la interacción acto-individuo* (y es que “las técnicas que rompen, o que frenan, la interacción del acto y la persona deben ponerse en movimiento cuando existe una incompatibilidad entre lo que creemos de la persona y lo que pensamos del acto” [TA: 477]);

(d4) *coexistencia de la esencia* (y es que “el recurrir a la noción de esencia permitirá aproximar acontecimientos variables a una estructura estable” [TA: 503], porque si agrupamos distintos acontecimientos u objetos de tal manera que comprendamos aquellas características comunes que los hacen formar parte de una misma estructura concepiremos mejor el fenómeno que estemos debatiendo y si ganamos en claridad explicativa estaremos siendo más persuasivos y comunicando mejor – otro ejemplo de simultaneidad de las estrategias argumentativas, persuasivas y comunicativas -);

(d5) el *enlace simbólico* (y es que “el enlace simbólico acarrea transferencias entre el símbolo y lo simbolizado” [TA: 598]; así pues, en un debate sobre prohibición de prendas religiosas o en uno sobre la independencia de Cataluña, según cómo estemos utilizando un pañuelo o cierta bandera estaremos transmitiendo cierta información con el manejo de esos objetos simbólicos que podrá funcionar como refuerzo de la idea que en ese momento estemos exponiendo); y,

(d6) el *argumento de doble jerarquía* (consistente en “preguntarse si está fundamentada una jerarquía, dónde situar uno de sus términos, mostrar que tal término debería ocupar tal lugar más que tal otro” [TA: 516]).

7.2.26. ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS DE ENLACE QUE TIENDEN A FUNDAMENTAR LO REAL

7.2.26.1. ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS DE ENLACE QUE TIENDEN A FUNDAMENTAR LO REAL POR EL CASO PARTICULAR

En un debate debería justificarse esta maniobra estratégica en el sentido de que como el equipo dispone de un tiempo limitado no puede explicar una multitud de casos relevantes, por lo que opta por centrarse en un caso suficientemente significativo como para que se entienda lo que se quiere transmitir. Esta estrategia del enlace que fundamenta

la estructura de lo real por el caso particular puede llevarse a cabo a partir de varios movimientos tácticos, como:

- (a1) La **táctica de la argumentación por el ejemplo**: “La argumentación por el ejemplo implica – puesto que se puede recurrir a ella – cierto desacuerdo respecto a la regla particular que se trata de fundamentar mediante el ejemplo; pero esta argumentación supone un acuerdo previo sobre la posibilidad misma de una generalización a partir de casos particulares [...]. (TA: 536.) En un debate se introduce un fenómeno a título de ejemplo como elemento para provocar en la mente del jurado la inercia de una generalización; el éxito de esta maniobra pasa por no elegir cualquier descripción de un fenómeno a modo de ejemplo sino por acertar en un acontecimiento histórico o en un caso científico o en un precedente jurídico o en un suceso social único (debido a su ubicación en una serie histórica o en una estructura de la realidad o en una problemática interpretativa en el ámbito del Derecho o en la conducta colectiva en el seno de una comunidad). El ejemplo que se utilice debe ser (pretendidamente) incuestionable (pues su misión es fundamentar una regla).

- (a2) La **táctica de la ilustración**:

“La ilustración tiene como función el reforzar la adhesión a una regla conocida y admitida, proporcionando casos particulares que esclarecen el enunciado general, muestran el interés de este por la variedad de las aplicaciones posibles, aumentan su presencia en la conciencia.” (TA: 546.)

Como de la ilustración no depende la adhesión de la regla, puede ser cuestionable; de ahí que “ha de impresionar vivamente a la imaginación para captar toda la atención del oyente” – del juez – (TA: 547).

- (a3) La *táctica* **del modelo y el antimodelo**:

“Cuando se trata de la conducta, un comportamiento particular puede servir para fundamentar o ilustrar una regla general [...]. El valor de la persona, reconocido de antemano, constituye la premisa de la que se sacará una conclusión que preconice un comportamiento particular. No se imita a cualquiera: para servir de modelo, es preciso un mínimo de prestigio.” (TA: 554 – 555.) “Unas veces, se estará incitado, en el momento de una deliberación, a elegir un comportamiento porque se opone al del antimodelo. [...] En el argumento del antimodelo se incita a distinguirse de alguien.” (TA: 561.)

Refutación:

“Los inconvenientes de la argumentación por el modelo o el antimodelo se manifiestan cuando el modelo implica rasgos reprensibles o el antimodelo, cualidades dignas de imitación.” (TA: 563.)

7.2.26.2. ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS DE ENLACE QUE TIENDEN A FUNDAMENTAR LO REAL MEDIANTE LA ANALOGÍA

La analogía sería una invención basada en la similitud de estructuras que puede funcionar como medio de prueba en un discurso bajo la fórmula general de ‘A es a B lo que C es a D’: una semejanza de relación (TA: 569 – 570) especialmente rica cuando cada uno de sus cuatro términos corresponde a una situación compleja (TA: 574).

“Las analogías desempeñan un papel importante en la invención y en la argumentación, esencialmente, a causa de los desarrollos y prolongaciones que resultan favorecidos por ellas: [...] las analogías permiten estructurar el tema, que sitúan en un marco conceptual.” (TA: 590.)

Es decir, la analogía nos permite subrayar (comunicar) los matices argumentativos más relevantes de cara a que cierta línea argumental resulte convincente; por lo que es un movimiento discursivo táctico dentro de una estrategia discursiva general simultáneamente argumentativa, persuasiva y comunicativa.

Refutación:

“La analogía es un medio argumentativo inestable. En efecto, quien rechace sus conclusiones tenderá a afirmar que «ni siquiera hay analogía», y minimizará el valor del enunciado reduciendo el enunciado a vaga comparación o a una aproximación puramente verbal.” (TA: 601.)

Las concepciones (afines y confluyentes) pragmatista y analítica de la Filosofía en las figuras de Peirce y de Wittgenstein han llegado a alcanzar la analogicidad, un método de pensar que busca evitar tanto cerrar por completo el conocimiento y su interpretación a un único sentido como abrirlo al escepticismo y a la interpretación infinita; en este sentido, los debatientes harían bien en armarse conceptualmente con la (propuesta filosófica hispanoamericana de la) *Hermenéutica Analógica* del filósofo

mexicano Mauricio Beuchot, concebida para esquivar “la cerrazón del reduccionismo univocista y la apertura desmedida del relativismo equivocista”, optando por una vía (comunicadora por) mediadora y prudencial: el *conocer* (proporcional, esto es) **analógico**, un conocimiento que busca el equilibrio entre la metonimicidad (conectada con la univocidad) y la metaforicidad (conectada con la equivocidad) (Beuchot, 2003: 8, 18, 43 – 44, 58).

“La argumentación requiere, pues, un giro analógico, en el sentido de que se pueda laborar en los argumentos con expresiones que no alcanzan la plena univocidad, pero que tampoco incurren en una equivocidad completa. Lo analógico tiene una sede muy conveniente en lo verosímil, característica peculiar de la argumentación retórica. Es la analogía con lo verdadero. El mismo carácter dialógico de la retórica postula la analogicidad del conocimiento, ya que en el diálogo es donde más se dificulta la obtención de la univocidad y donde más se da el riesgo del equívoco. [...] La analogía se encuentra en el diálogo. Requiere del diálogo para darse, además de que el diálogo resulta siempre analógico, aproximativo [...]. Los interlocutores necesitan compartir y poner en común muchas de sus riquezas: experiencias, ideas, interpretaciones, hipótesis y argumentaciones. Pone en juego la capacidad de los interlocutores de sugerir, de provocar y de persuadir.” (Beuchot, 2014: 130, 137.)

Esta fuerza orientadora presente en el proceder analógico la encontramos entrelazada a la fuerza argumentativa de los dos principales movimientos tácticos especiales del razonamiento por analogía: la *táctica de la analogía condensada* o

METÁFORA – “instrumento de argumentación resultante de la fusión de un elemento del foro con un elemento del tema” (TA: 617, 611) – y la táctica de la METONIMIA.

7.2.27. ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS DE DISOCIACIÓN

“La disociación de las nociones determina una revisión más o menos profunda de los datos conceptuales que sirven de fundamento a la argumentación; en este caso [...] se trata de modificar la estructura de los hilos que enlazan los elementos aislados.”

(TA: 628.)

Entre las diversas técnicas disociativas queremos detenernos en cierto enunciado que anima a la disociación de un discurso: la descalificación de la argumentación como retórica en el sentido de **artificial** bajo la estrategia general de quitar eficacia a los enunciados de la línea argumental descalificada como si fuesen meros artificios verbales (TA: 684.) Echar en cara al otro equipo que su planteamiento ‘Solo son palabras’ supone acusarles de un discurso huero o que ni siquiera tienen un discurso; esta táctica podría interpretarse como una falta de respeto hacia el otro equipo, pues no cabe duda de que algún trabajo de investigación y de argumentación habrán hecho; si su exposición presenta debilidades o incoherencias hay que ponerlas de relieve pero de forma elegante,

es decir, sin descalificaciones; además, acusar a un discurso de ‘retórico’ en un encuentro de Debate supone equiparar ‘Retórica’ con ‘meros ornamentos estilísticos para lograr efectos grandilocuentes’, lo que supone una concepción estrecha y distorsionada de Retórica entre debatientes, cuando (a nuestro juicio) precisamente el mundo del Debate debería servir de ejemplo de que la Retórica es un área teórica-práctica de conocimiento al menos con el mismo rango que cualquier ciencia de lo humano – Sociología / Antropología - o cualquier praxis argumentativa – Derecho / política -; es más, de hecho supondría un modelo para estudiar (por parte de dichas ciencias y prácticas) las estrategias discursivas (argumentativas / persuasivas / comunicativas).

Otra técnica disociativa similar a la anterior [que ya vimos anteriormente {cuando apelamos a la posibilidad de razonar de forma no perfecta o en base a una autoridad o generalizando o comparando, con el riesgo de sufrir ataques}] supone acusar al discurso de un equipo de ser falaz o estar lleno de falacias con la idea de desacreditar la fuerza de su línea argumentativa. Algunos equipos abusan de esta táctica o hacen un mal uso de ella cuando en un mismo torneo, encuentro tras encuentro, en vez de explicar supuestas debilidades argumentativas acusan a sus rivales de en el primer argumento cometer la falacia X, en el segundo la falacia Y, y en el tercero la falacia Z; (algo que a algún juez desinformado en Lógica Informal puede sorprender y tomar por un alarde de conocimientos teóricos). El equipo que recibe las acusaciones en cuanto tome la palabra debe exigir al equipo acusador que explique en qué consiste el tipo de la falacia aludida y que especifique cuándo se ha cometido; y hacer ver a los jueces que no deberían tenerse en cuenta las acusaciones no probadas. Evidentemente, si estamos seguros de que nuestros rivales han elaborado un razonamiento falaz debemos ponerlo de relieve ante los jueces; pero no hará falta incluir adjetivos descalificativos, bastará con explicar en qué

parte o partes de su discurso están cometiendo irregularidades; si nuestra explicación es buena los jueces ya sacarán la conclusión que nos interesa.

7.2.28. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE LIMITACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN

Hay que *exponer* nuestro DISCURSO de forma **clara** y **ordenada** para que los jueces nos entiendan tal y como nosotros queremos que nos entiendan: esto quiere decir que en la introducción debe quedar nítida la estructura que vamos a desarrollar, asimismo en la conclusión la arquitectura que hemos construido, y mientras estamos construyendo los argumentos en cada uno de ellos debemos marcar tanto el PUNTO DE PARTIDA y el RESULTADO de nuestra argumentación como LOS ESLABONES INTERMEDIOS (TA: 719). Y una táctica para ello es que el debatiente a falta de treinta segundos se aproxime bastante a los jueces con una lámina ilustrada con un esquema claro de lo expuesto y que les vaya recordando a dónde ha llegado y cómo.

VINCULADAS CON LA CAUSALIDAD

7.2.29.1. ESTRATEGIA

ARGUMENTATIVA

**ESTABLECEDORA DE UNA RELACIÓN
CAUSAL**

Dados dos acontecimientos distintos – p e q -, se justificará el establecimiento de una *relación causal* entre ambos fenómenos de tal manera que p sea la causa y q la consecuencia (Plantin, 2011: 66). Según Plantin (2011: 66), “la búsqueda de las causas de un fenómeno es evidentemente importante tanto para el conocimiento puro como para el conocimiento encaminado a la acción”; de ahí que este proceder estratégico pueda ser utilizado tanto para cuestiones de hecho como para cuestiones sociopolíticas o económicas – y en un tono similar Daniel Innerarity (2011: 11) sostiene que “el conocimiento se ha convertido en el dispositivo más poderoso a la hora de configurar un espacio democrático de vida común entre los seres humanos” -; “pero una cosa es el rigor y otra la convicción” (Plantin, 2011: 68), por lo que la argumentación causal debe presentarse mediante tácticas persuasivas.

Con todo, si adoptamos una Teoría de la Acción inspirada en el materialismo filosófico que niegue la existencia de causas en la historia e interprete a nuestra especie apelando a las razones que dan cuenta del obrar humano y a las repercusiones que razonablemente podría esperarse de nuestros actos en cuanto sujetos operatorios (Bueno, 1980), entonces la argumentación causal pierde capacidad explicativa para los asuntos humanos.

EXPLOTADORA DE UNA RELACIÓN CAUSAL

Establecida ya una relación causal entre dos acontecimientos o fenómenos – p / q -, se puede utilizar para *argumentar*: (a) **por la causa** – concluyendo la existencia de q por la existencia de p - / (b) **por el efecto** – concluyendo la existencia de p por la conjunción de la asociación biunívica $p - q$ y la constatación de q - / (c) **por las consecuencias** (positivas de índole pragmático), susceptible de recibir la *contraargumentación por los efectos perversos* (Plantín, 2011: 69 – 71).

**7.2.30. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA SOBRE LAS
CREENCIAS DE TERCEROS**

Con anterioridad a la celebración de un torneo podemos presuponer que (dado el estado actual de opinión mayoritaria y de «conocimiento» generalizado) el auditorio evaluador y transductor – los jueces – posiblemente comparta cierto conjunto de creencias y de valores - CV -; pues bien, podemos jugar a argumentar de la siguiente manera: en vez de demostrar la verdad de p , *mostrar* que p es **legítima** en CV (Plantín, 2011: 136).

7.2.31. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE LO PRAGMÁTICO INSTANTÁNEO

Tal y como nos explica Frans H. van Eemeren (2012: 91):

“Al seguir esta estrategia argumentativa, el argumentador se limita deliberadamente a aclarar las consecuencias inmediatas deseables – o tal vez indeseables – que conllevará para la otra parte (si no para todos los interesados) aceptar el punto de vista en cuestión. Esta estrategia parece funcionar muy bien en el caso de los puntos de vista prácticos.”

7.2.32. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DESDE LA AFECTIVIDAD

Argumentar considerando la incidencia de los estados afectivos – amplia clase constituida por emociones / sentimientos / estados de ánimo – consiste en dar razones de nuestra tesis principal teniendo en cuenta en nuestro fuero interno el impacto que pueda tener nuestra línea argumental (Bonet, 2019: 181) tanto en los destinatarios-debatientes como en los destinatarios-evaluadores, asimismo se valora de forma explícita las posibles repercusiones psicológicas positivas o negativas que pueda tener en la hipotética población afectada la aplicación o la prohibición de cierta medida. En esta estrategia se

entrecruzan estrechamente lo argumentativo y lo persuasivo en un ejercicio de **AFFECTIVIDAD inteligente**.

Podría parecer que esta estrategia «contamina» la (supuesta) prístina lógica de lo argumentativo con «manchas» de emotividad, sentimentalidad y psicologismo, merecedora de la etiqueta de ‘retórica’ en sentido peyorativo. Recordamos que nuestro uso del concepto ‘Retórica’ es amplio en cuanto ‘área de conocimiento que estudia la confluencia de lo lingüístico, lo racional, lo perceptual, lo afectivo, y lo corporal en estrategias discursivas con una intencionalidad comunicativa’; esto es, que no reducimos el fenómeno de lo retórico a lo decorativo – subjetivo - manipulativo (y estamos en contra de dicha reducción), pero sí incluimos la persuasión, la afección y la orientación entre las operaciones necesarias pero insuficientes para convencer a alguien de algo. En este sentido podemos recurrir a ciertos fragmentos de la *Tradición Filosófica Española* para justificar el recurso de la consonancia de lo argumentativo con lo afectivo: desde la razón vital de Ortega, la razón poética de María Zambrano, la inteligencia sentiente de Zubiri (en el sentido de que la intelección no es conciencia hasta que no se actualiza sintiéndose, [Gracia, 2007: 102]), la Teoría de la Afectividad de José Antonio Marina (1997) (cuya conclusión es la concepción de los estados afectivos como mensajes cifrados de nuestra personalidad, pero también de nuestros proyectos para la acción a partir de creencias y deseos). Si esta *Fenomenología de la Inteligencia* de Marina viene a decirnos en El laberinto sentimental que el origen de la ética cabe situarlo en la inteligencia puesta al servicio de la afectividad, bien pudiera afirmarse lo contrario en nuestro contexto de la deliberación deportiva en el sentido de que debatir puede suponer recurrir a la afectividad al servicio de una planificación inteligente para discutir de forma crítica una cuestión ética (o de cualquier otro tipo). En esta línea no podemos pasar por alto la concepción de

Martha C. Nussbaum de las emociones como juicios de valor (como respuestas que nos ayudan a discriminar lo que es valioso); no en vano el subtítulo de su obra de 2001 Paisajes del pensamiento es ‘La inteligencia de las emociones’:

“Si las emociones están imbuidas de inteligencia y discernimiento y si contienen en sí mismas conciencia de valor e importancia, no pueden [...] dejarse fácilmente a un lado a la hora de dar cuenta de del juicio ético [...]. Tendremos que considerar las emociones como parte esencial del sistema de razonamiento ético. No podemos obviarlas razonablemente una vez que reconocemos que las emociones contienen juicios que pueden ser verdaderos o falsos y pautas buenas o malas para las elecciones éticas.”
(Nussbaum, 2012b: 21 – 22.)

Por los mismos motivos, entonces, en Debate de Competición no podemos obviar las emociones al menos a la hora de formular razonamientos éticos propios y enjuiciar los ajenos; y, añadimos que tampoco podemos obviarlas a la hora de construir nuestra argumentación (aunque no sea estrictamente sobre una cuestión moral) pues contienen información y pautas de acción:

“Este planteamiento sostiene que las emociones son evaluaciones o juicios de valor [...]. Contiene tres ideas relevantes: la idea de una *valoración cognoscitiva* [...], la idea del *florecimiento propio* o de los *propios objetivos y proyectos importantes*, y la idea de la RELEVANCIA DE LOS OBJETOS EXTERNOS EN TANTO ELEMENTOS EN EL ESQUEMA DE LOS PROPIOS OBJETIVOS. Lo característico de las emociones es

combinar estas ideas e información acerca de los sucesos del mundo; son nuestra forma de registrar cómo son las cosas con respecto a los elementos externos (esto es, incontrolados) que consideramos relevantes para nuestro bienestar.” (Nussbaum, 2012b: 24.)

Siguiendo y trasladando el razonamiento de Martha C. Nussbaum se podría decir:

ANÁLISIS NEOESTOICO DE LAS EMOCIONES

EN DEBATE DE COMPETICIÓN

Proferir la relevancia de los estados emocionales en Debate de Competición no supone afirmar que los debatientes deban otorgar a las emociones prioridad a la hora de construir su línea argumental como si estuviesen por encima de la crítica racional, pues no dejan de ser creencias arraigadas, y, como tales, susceptibles de error en sus juicios; pero, lo que hay que retener es que no podemos ignorar las emociones en ninguna fase del debate (ni en la investigación, ni en el análisis, ni en la construcción de la argumentación, ni en la escenificación, ni en el postanálisis) porque (1) su esqueleto cognoscitivo es de naturaleza narrativa (lo que las hace idóneas para las introducciones) (2) apuntan a ciertas verdades del ser humano (lo que las hace idóneas para afinar una argumentación, pues hay ciertas cuestiones [teóricas, prácticas, éticas, estéticas, políticas] que solo se pueden abordar en toda su complejidad teniendo en cuenta lo emocional), (3) es que de hecho son parte del raciocinio (lo que las hace imprescindibles en la destrucción argumental); así que podemos sostener que (4) son un elemento esencial del conglomerado intelectual humano (lo que las vuelve decisivas en la conclusión [sin que haya que interpretar esto con que la actuación del concludor sea

emocional, sino que este debe saber jugar con este factor a su favor en su análisis evaluador]). En definitiva, las características de las emociones nos proporcionan razones para incluirlas en todo lo que tenga que ver (no ya con lo persuasivo y con lo comunicativo [como pudiera parecer desde una concepción estrecha de lo retórico], que también, sino) con la dimensión estratégica argumentativa del Debate de Competición.

(Inspirado en Nussbaum, 2012b: 22 – 23.)

En fin, como dice Michel Meyer (2013: 191):

“No cabe ninguna duda de que hay una lógica de las pasiones. [...] Argumentar sin hacer uso de las pasiones es olvidar que un argumento, por más justo que sea, debe primero impactar.”

7.2.33. ESTATEGIAS ARGUMENTATIVAS DE EVIDENCIALIDAD

Los verbos de actitud proposicional son aquellos verbos que describen procesos cognoscitivos como CREENCIAS o PENSAMIENTOS – verbos como *dudar / temer(se) / imaginar(se) / figurarse / esperar / suponer / sospechar / creer / estimar / opinar / pensar / encontrar / considerar / juzgar / saber / ...* (ordenados [sin pretensión de fijar una escala

definitiva] [más o menos] de menor a mayor nivel de probabilidad del contenido al que se aplican) -; pues bien, a partir de un conocimiento adecuado de las circunstancias lingüísticas y epistemológicas que acompañan a estos verbos, el debatiente puede hacer un uso estratégico de dichas peculiaridades. Es que un debate también puede ser visto como una construcción lingüística de conocimiento donde se enfrentan dos comunidades conceptualizadoras donde cada una juega a expresar su seguridad frente a cierta postura (bien a favor o bien en contra) respecto al contenido proposicional presente en el tema que les ha convocado y la incredulidad o incertidumbre que les sugiere el discurso opuesto. En este sentido, los tres tipos de modalidad epistémica con los que puede jugar cada equipo son la POSIBILIDAD / la PROBABILIDAD / y la CERTEZA. Cada comunidad de conocimiento se esforzará en mostrar cómo el discurso contrario solo en la mejor de las evaluaciones se puede considerar como **posible**, y haría bien en señalar toda unidad discursiva **imposible**, mientras que el discurso propio al menos es **probable** y presenta contenido **cierto**. Pero no basta con indicar, hay que justificar. De ahí que se requiera el recurso a distintos tipos de evidencia de distintas fuentes de conocimiento. (En realidad, todo debatiente sabe que está obligado a apoyar documentalmente todo cuanto afirme que sea relevante para responder al problema en cuestión; a lo que nos estamos refiriendo es que el debatiente puede tomar conciencia del color epistemológico que esté adquiriendo cada línea argumental para luego hacer uso de esa circunstancia en provecho suyo.) Es decir, entre el conjunto de tácticas que lleva a cabo un debatiente algunas de ellas deben estar orientadas a dos categorías evidenciales – CONSIDERACIÓN / INCERTIDUMBRE -: mientras que nuestros rivales meramente *suponen*, y un contenido dudoso (y los jueces pueden llegar a esta conclusión si hemos tenido éxito en nuestras maniobras de hacer ver cuán incompatible es su discurso con la realidad y la razonabilidad), nosotros tenemos una opinión tan bien evidenciada que podemos

considerar que p . Pero estas conclusiones se las tenemos que argumentar a los jueces, no basta con solo acusar. Esta operación se realiza explicando en la secuencia crítica (en el último turno de refutación) y en la secuencia conclusora por qué el discurso contrario presenta menos probabilidad que el nuestro y por qué mientras sus indicios son insuficientes los nuestros son suficientes. Por ejemplo: cuando expresamos una opinión con gran habilidad (a ser posible siendo merecedores de la máxima puntuación de los ítems de fondo) estamos desempeñando una función argumental, y cuando expresamos duda (de forma justificada) respecto al discurso rival estamos debilitando su argumentación (de Saeger, 2007: 2). El tono epistemológico de esta estrategia consiste en que mientras atacamos las razones y las evidencias de nuestros rivales, además tenemos que hacer ver que, aunque ellos suponían q a partir de indicios que tomaban como suficientes para considerar q probable, en realidad eran insuficientes, por lo que no es razonable aceptar q .

Para expresar evidencialidad (esto es, relación entre un estado mental doxástico y fuentes de información), aparte del recurso a los verbos de actitud proposicional, también disponemos de **MARCADORES evidenciales**, esto es, formas gramaticales (como morfemas y construcciones sintácticas) que realizan una contribución semántica respecto a la fuente de información. Así pues, habría un **SIGNIFICADO evidencial** susceptible de codificación a partir de *estrategias gramaticales*. (González Vergara, 2011.) Carlos González ha llegado a unas conclusiones respecto al español de Chile; vamos a dejar aparecer algunos de sus resultados susceptibles de aplicación a cualquier variante del español. Serían estrategias gramaticales de expresión de la evidencialidad formas gramaticales como las siguientes: morfemas verbales de futuro simple y compuesto (que expresan que la fuente es el discurso previo) / pronombre ‘uno’ (que expresa una

afirmación basada en la propia experiencia, pero universalizable) / segunda persona singular (que expresa una experiencia compartida entre hablante y oyente, por lo que este también tiene acceso) / morfemas verbales de condicional simple y compuesto (que con frecuencia coocurren con expresiones explícitas de la fuente de información) / demostrativo ‘tal’ en la construcción sintáctica ‘determinante + tal + nombre propio’ (que expresa un valor citativo [en el sentido de que el hablante, para asignar cierta denominación, se basaba en como otros lo denominaban]) (Carlos González Vergara, 2011; siguiendo esquemas postulados por él mismo, por Evelyn Hugo y por Fernando Bermúdez).

En definitiva, según cómo nos refiramos a las dos argumentaciones escenificadas en un encuentro de Debate haciendo un uso interesado de los verbos de actitud proposicional y de los marcadores evidenciales (para hacer ver los distintos escenarios de evidencialidad que se han construido, esto es, el contraste entre sus suposiciones de dudosa o cuestionable credibilidad y nuestras consideraciones probables e incluso apoyadas en certezas) estaremos desarrollando *estrategias evidenciales*. Es decir, un debate supone la continua producción de PREDICADOS **doxásticos**; pues bien, a debatir se puede jugar mostrando y, además, explicando, la debilidad de los predicados asertivos contrarios y la fortaleza de los predicados asertivos propios a través de un acto ciertamente metadiscursivo o cuando memos de toma de conciencia de las cuestiones de conocimiento implicadas. Asimismo, los jueces, en su función de transductores, podrán hacer uso de esta terminología de la evidencialidad (o metalenguaje respecto a lo debatido) para comentar las circunstancias epistémicas que acompañan a cada discurso.

7.2.34. EL PRINCIPIO DE ARGUMENTATIVIDAD DEBATÍSTICA

La diferencia radical entre la argumentación debatística y el resto de argumentaciones es que en las argumentaciones lingüísticas usuales contra quien se polemiza y a quien se quiere inducir una creencia (ya sea acompañada de acción o no) son la misma persona (de quien se espera acepte nuestro discurso), mientras que en un debate se polemiza contra el otro equipo y a quien se quiere inducir la creencia de la buena respuesta que supone nuestra línea es a los jueces. (Algo parecido pasa en los debates políticos mediáticos: se polemiza contra el adversario político y de quien se quiere conseguir la adhesión es del espectador [para que llegue a ser un futuro votante].) De ahí que el Principio de Argumentatividad definido por Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide en La argumentación lingüística y sus medios de expresión (de 2007: 10 - 11) (delimitando el concepto ‘relación argumentativa’ a partir de las nociones ‘orientación’, ‘fuerza’ e ‘intención argumentativa’) y susceptible de aplicación al macroacto de la argumentación en cualquier tipo de textos (ya sean conversacionales, jurídicos, publicitarios, administrativos, narrativos, etcétera), precise de un reajuste para referirnos al mundo del Debate (pues en la argumentación lingüística no debatística lo habitual es que solo haya un tipo de receptor directo [con quien se espera tener una relación transaccional {en el sentido de conseguir finalmente su acuerdo y su colaboración}] y puede ocurrir que esté implícito algún componente de la relación argumentativa):

PRINCIPIO DE ARGUMENTATIVIDAD DEBATÍSTICA:

- (1) La *relación argumentativa debatística* se establece entre dos entidades abstractas ($R \rightarrow C$) susceptibles de ser expresadas mediante unidades discursivas, en la que **R** es un CONJUNTO DE RAZONES (con un conjunto finito de fórmulas) para la (fórmula implicada de las anteriores o al menos presentada como vinculada con ellas y que funciona como) CONCLUSIÓN **C**; dándose en un debate las circunstancias (1a) de que tanto **R** como **C** deben estar *explícitamente* expresados (pues la escenificación se guía por el objetivo general de que el jurado nos entienda perfectamente), y, (1b) de que el límite de **R** es superior al de **C**, pues consta de varias unidades discursivas con distintas funciones – tesis / explicación de la tesis / análisis crítico de la tesis / refutación justificada de la antítesis del equipo contrario / contestación de las interpelaciones aceptadas / implicaciones de las dos tesis en disputa -.

- (2) La *relación argumentativa debatística* contesta una pregunta planteada frente a otro equipo con la misión de imponer la tesis contraria ante unos jueces escuchantes, evaluadores y transductores; de ahí que se debe observar el principio de Claridad de la Conclusión, según el cual los debatientes deben esforzarse ante el jurado receptor en hacerse entender, en que la información relevante sea mostrada adecuadamente y debidamente justificada, así como explicada su contribución en la fuerza del argumento, asimismo entrelazando dicha relación argumentativa con otras posibles relaciones argumentativas con las que se haya tejido la línea argumental; todo ello para que cada juez en su posterior fase valorativa sea

capaz de restablecer **C** a partir de **R** y ser convencido – persuadido de su mayor fuerza.

- (3) La naturaleza transaccional del intercambio debatístico entre dos equipos no consiste en lograr el acuerdo y la colaboración del otro, pues por la propia dinámica deportiva del Debate no vamos a convencer al otro; con todo, puede haber (y más bien en la conclusión) cierto consenso en algún punto, coincidencia que se utilizará en provecho del propio discurso; de ahí que las transacciones entre los dos equipos sean de índole cooperativo, en el sentido de no construir dos discursos paralelos sino entrando cada bando a refutar al otro y planteando interpelaciones pertinentes.
- (4) El valor argumentativo de cada unidad discursiva está determinado por su *orientación*, cuyo carácter gradual se consigue con el uso adecuado de MARCADORES **argumentativos** por parte del debatiente en su labor de guiar a los jueces en la interpretación que le interesa.
- (5) La argumentatividad debatística, en cuanto subconjunto del fenómeno antropológico de *la argumentación en el lenguaje*, se escenifica a través de unas *operaciones argumentativas* (*marcar la orientación* de las propias RAZONES y [si fuese el caso] la desorientación de las razones contrarias, así como la SUFICIENCIA **argumentativa** del discurso propio y [si fuese el caso] la insuficiencia argumentativa del discurso rival / *cambiar* la orientación o la fuerza argumentativa tanto propia como opuesta / *indicar* en la escala gradual de fuerza la posición de una razón / *augmentar* la fuerza argumentativa propia o *atenuar* la contraria / *establecer* el límite de una razón; [Fuentes y Alcaide, 2007: 35])

concretadas en una estructuración afín con los estados intencionales amplios (es decir, no solo propósitos, sino también creencias y deseos) perseguidos y (si el equipo ha tenido éxito en su enunciación) realizados por la comunidad de debate; de ahí que el principal rasgo para definir la *argumentación debatística* sea la INTENCIONALIDAD.

Dado que este Principio de Argumentatividad Debatística descansa a nivel operatorio en la condición de índole argumentativa, persuasiva y comunicativa del buen uso de marcadores argumentativos pasemos a desarrollar este punto.

7.2.35. CONDICIÓN ARGUMENTATIVA - PERSUASIVA - COMUNICATIVA DEL BUEN USO DE MARCADORES

Todo lo que venimos diciendo no puede aplicarse en un debate bajo una expresión esquemática: para hacernos entender nuestra argumentación debe poblarse de MARCADORES **argumentativos** (conectores, operadores y otros elementos) que operen con la función de *introducir* bien razones – como ‘**porque**’ – o bien conclusiones – ‘**luego**’ / ‘**en consecuencia**’ – (Plantin, 2011: 112). Un comentario habitual de los jueces en su labor transductora cuando realizan el retorno tras el encuentro es pedirles a los equipos que para la siguiente vez no se limiten a enunciar sus argumentos, sino que,

además, expliquen el porqué de todo lo que dicen (o al menos de todo lo relevante), tarea cuyo logro requiere el uso adecuado de conectores (y no solo de los tradicionales, también de cualquier expresión que cumpla la misma función) de cara a relacionar la información vertida con la intencionalidad argumentativa de nuestro discurso. De ahí que a esta operación de *marcar* razones, conclusiones y relaciones no la consideremos tanto una estrategia (una más entre otras, susceptible de ser utilizada o no) sino una condición para comunicar persuasivamente una línea argumental.

Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide (2007: 12, 14) nos explican que, aunque la dimensión argumentativa sobrevuela y afecta a cualquiera de nuestras producciones lingüísticas, se hace patente y explícita en aquellas producciones donde *se marca*. Podríamos hacer una analogía con la Estética Pictórica Intencional de Richard Wollheim (expuesta en La Pintura como Arte de 1984), quien nos explica el significado pictórico a través de tres elementos: (1) los estados intencionales amplios del pintor; (2) las marcas en el cuadro producidas por dichas intenciones al realizarse; y, (3) la comprensión del significado pictórico introducido por el pintor a través de su proceso técnico por parte de un espectador competente (uno suficientemente informado y adecuadamente sensible). Pues bien, en un discurso lo argumentativo también se marca. Aunque existen vocablos con cierto tono filosófico o cierto sesgo ideológico o cierto poso conceptual o cierta atmósfera estética, “las palabras en sí no tienen marcada la carga argumentativa”, es el discurso entero el que adquiere dimensión argumentativa según cómo ordenemos a nivel macroestructural “todo el material lingüístico empelado con un objetivo persuasivo”; de ahí que para marcar argumentativamente precisemos de conectores y operadores (especialmente de los valorativos y axiológicos) (Fuentes y Alcaide, 2007: 15). Como se

ve, la organización de un discurso y su adecuación al entorno que nos van construyendo las intervenciones del equipo contrario e incluso las reacciones que podamos apreciar en los jueces es otro caso más de entrelazamiento de una actitud persuasiva general con tácticas argumentativas, todo ello enmarcado en un acto comunicativo. Y es que “la finalidad persuasiva se halla intrínseca en el proceso argumentativo” (Fuentes y Alcaide, 2007: 16).

Marcadores argumentativos que pueden tener presencia en las situaciones discursivas que acontecen en los encuentros de Debate son:

- **CALIFICADORES argumentativos** (concepto amplio): elementos que caracterizan argumentativamente un segmento: bien *relativizando* la fuerza argumentativa, como ‘**probablemente**’ / ‘**quizá**’ / ‘**al parecer**’ u otros elementos modales similares (Fuentes y Alcaide, 2007: 25, 29), o bien *aumentando* la fuerza o suficiencia argumentativa de un elemento desde otro elemento (normalmente adjetivos o adverbios calificando a sus núcleos), respecto de los cuales actúan como **MODIFICADORES realizantes**, o bien *rebajando* la fuerza argumentativa o *invirtiendo* la orientación del segmento base en cuanto **MODIFICADORES desrealizantes** (Ducrot, en Fuentes y Alcaide, 2007: 31); evidentemente, nos referiremos a nuestros propios términos con modificadores realizantes y a los términos de la argumentación rival con modificadores desrealizantes; (de esta manera, si un concludor profiere ‘Mientras nosotros hemos construido una **verdadera** argumentación con rigor, el equipo contrario ha argumentado con **cierto** rigor’ está potenciando la fuerza argumentativa de su equipo a la vez que rebaja la fuerza argumentativa de sus rivales). Estas modificaciones realizantes y desrealizantes (nos explican Catalina Fuentes y

Esperanza Alcaide - 2007: 31 - que) puede ser expresadas “igualmente por operadores, conectores, o por cualquier combinatoria sintagmática de elementos”.

- **CONECTORES argumentativos** (concepto sintáctico): elementos que enlazan unidades discursivas con la función no solo de relacionar contenidos sino también de justificarlos; **CONECTORES ARGUMENTATIVOS aditivos**, como ‘**asimismo**’, que marcan coorientación de argumentos (Fuentes y Alcaide, 2007: 61 – 62) / **CONECTORES ARGUMENTATIVOS de oposición**, como ‘**ahora bien**’, que señalan antiorientación (Fuentes y Alcaide, 2007: 62) / **CONECTORES ARGUMENTATIVOS de causalidad**, como ‘**total**’, que marcan relación razones – conclusión (Fuentes y Alcaide, 2007: 62) / **CONECTORES ARGUMENTATIVOS de conclusión**, como ‘**en conclusión**’, ‘**en resumen**’, ‘**en suma**’, ‘**en definitiva**’, ‘**en cualquier caso**’, que marcan síntesis (Fuentes y Alcaide, 2007: 62) / **CONECTOR ARGUMENTATIVO de adición de una razón situada en posición elevada de la escala**, como ‘**encima**’, que introduce una razón más respecto a cierta afirmación pero de mayor fuerza que las razones anteriores (Fuentes y Alcaide, 2007: 27) / **CONECTOR ARGUMENTATIVO de prueba de lo dicho**, como ‘**de hecho**’, que aparece siempre en la estructura conclusión – razones (que procede de lo general a lo particular) (Fuentes y Alcaide, 2007: 63, 46) / **CONECTORES ARGUMENTATIVOS de mínima suficiencia argumentativa**, como ‘**al fin y al cabo**’ – que introduce información nueva – y ‘**después de todo**’ – que marca un argumento conocido – (Fuentes y Alcaide, 2007: 63, 30) / **CONECTOR ARGUMENTATIVO de acumulación**, como ‘**y además**’ – que acumula contenido como mecanismo de fuerza argumentativa (especialmente en el procedimiento

argumentativo de la acumulación) (Fuentes y Alcaide, 2007: 27) - /

CONECTORES ARGUMENTATIVOS **consecutivos**, como ‘**entonces**’, ‘**pues**’, ‘**así pues**’, ‘**así**’, ‘**luego**’, ‘**por consiguiente**’, ‘**por tanto**’, ‘**por lo tanto**’, ‘**por consiguiente**’, ‘**por ende**’, ‘**de ahí**’, ‘**en consecuencia**’, ‘**de resultas**’, así como formas sujetas a cierta flexión tales como ‘**por eso/ello**’, ‘**por ese/este motivo**’, ‘**por esa/esta razón/causa**’ (González Melón, 2013). Cabe mencionar el detallado análisis funcional de la consecutividad de los conectores consecutivos llevado a cabo por Eva González (en su tesis doctoral), cuyos resultados apuntan a que “mientras que **por tanto**, **por lo tanto** y **por consiguiente** muestran una perspectiva que se dirige a la consecuencia, las formas variables – debido a la presencia de un elemento deíctico – visualizan en un primer estadio la causa para luego dirigirse a la consecuencia”; esto es, “el uso de un conector consecutivo evidencia unos fines comunicativos concretos” (González Melón, 2013: 436) – otro ejemplo más del entrelazamiento estratégico entre lo argumentativo y lo comunicativo -. Todos los conectores consecutivos estudiados por Eva González (2013: 441) tienden a responder al mismo patrón de contigüidad: sintagma causa + conector consecutivo + sintagma consecuencia. Estos conectores codifican varias funciones, pero, principalmente, en el discurso desarrollan *instrucciones semántico-informativas*; esto es, que su procesamiento es de naturaleza tanto argumentativa (tomando forma de consecuencia) como comunicativa (con un comportamiento pragmático en función del tipo de unidad conversacional conformada) (González Melón, 2013: 441).

- **OPERADORES argumentativos** (concepto sintáctico): elementos que operan dentro de unidades discursivas marcando fuerza o escala o suficiencia u orientación argumentativa (Fuentes y Alcaide, 2007, 29, 64); como los elementos que sitúan al segmento introducido en un punto alto o incluso el más alto de cierta escala presupuesta – ‘**hasta**’ / ‘**incluso**’ – o en un punto mínimo cuando nos referimos a contenidos presentados por el equipo contrario – ‘**ni siquiera**’ - (Fuentes y Alcaide, 2007: 29, 30); ‘**sobre todo**’ indica preferencia de cierta razón entre otras razones (Fuentes y Alcaide, 2007: 30); mientras que ‘**un poco**’ marca ascenso positivo en la escala, con simplemente ‘**poco**’ señalamos descenso negativo (Fuentes y Alcaide, 2007: 64); nos referiremos a nuestros argumentos con ‘**al menos**’ (si somos humildes), pues este operador, aunque supone una posición baja en la escala de preferencias entre las razones respecto a algo, indica suficiencia argumentativa, mientras que nos referiremos a cierta razón de nuestros oponentes con ‘**solo**’, pues este operador indica insuficiencia argumentativa (por lo que luego nuestro conclusor deberá explicitar que nuestros rivales no han llegado a lo considerado aceptable para contestar la proposición del debate desde su postura).
- **ELEMENTOS DE FUERZA ARGUMENTATIVA no específicamente argumentativos**: **ELEMENTOS MODALES**, como ‘**verdaderamente**’ / **ELEMENTOS MODALES de reafirmación**, como ‘**claro**’, ‘**por supuesto**’, ‘**desde luego**’, elementos que remiten a un saber admitido (Fuentes y Alcaide, 2007: 29) por ambos equipos argumentadores / **OPERADORES realizantes**, como ‘**maravillosamente**’, ‘**abrumadoramente**’, ‘**magníficamente**’,

‘**extraordinariamente**’ (Fuentes y Alcaide, 2007: 65) / ELEMENTOS ESCALARES, como ‘**mínimamente**’, ‘**como mínimo**’, ‘**nada menos que**’, ‘**más o menos**’ (Fuentes y Alcaide, 2007: 65) / OPERADORES **que indican preferencia en la escala**, como ‘**especialmente**’, ‘**particularmente**’ (Fuentes y Alcaide, 2007: 66) / OPERADORES **desrealizantes**, como ‘**mero**’, ‘**mera**’, que suelen orientar en sentido negativo al sustantivo que acompañan (Fuentes y Alcaide, 2007: 66) / OPERADORES **para atenuar lo dicho**, como ‘**de alguna manera**’, ‘**en cierto modo**’, ‘**en principio**’, que funcionan como mecanismos de cortesía (Fuentes y Alcaide, 2007: 66).

- El mismo LÉXICO: sin ser conectores, elementos reafirmadores u operadores (aunque sí pueden funcionar como calificadores) hay términos que según cómo sean usados marcan fuerza argumentativa: como recurrir a ciertos adjetivos especialmente significativos en cierto marco argumentativo; (y es que no es lo mismo referirse a Salvar una vida de Peter Singer como «un manifiesto» o «un buen manifiesto» que como «un **brillante** manifiesto» [como, de hecho, reza en la contraportada de este libro en su edición española de 2012]). Y aparte de adjetivos también disponemos de categorías lingüísticas como los sustantivos, los verbos y los adjetivos donde hay elementos léxicos que funcionan como valorativos, y guardan una relación directa con el fenómeno de la argumentación (Fuentes y Alcaide, 2007: 56). También podemos recurrir a distintas combinaciones sintagmáticas para mostrar la fuerza de lo que se está diciendo, como ‘**y esto es lo más grave**’ – que añade cierto contenido con fuerza para aclarar cierta cuestión (Fuentes y Alcaide, 2007: 27) -.

- **CONSTRUCCIONES CAUSALES, FINALES E ILATIVAS argumentales:** Las construcciones causales / finales / ilativas son construcciones gramaticales que expresan relaciones de CAUSA → EFECTO, bien porque (en líneas generales) (1) indican la causa cuyo efecto expresa la oración principal (como en las construcciones causales) / (2) expresan el propósito de la acción (como en las construcciones finales) / (3) informan de lo que se deriva lógica o naturalmente de otras aseveraciones de las que son continuación (como en las construcciones ilativas). Así pues, gracias a la estructura sintáctica constitutiva de las construcciones causales, finales e ilativas el debatiente puede introducir significados retrospectivos / prospectivos / derivativos respectivamente. Los modificadores causales y finales internos al predicado presentan un carácter argumental (en vez de circunstancial) cuando constituyen complementos de régimen.

Los grupos preposicionales causales argumentales pueden ser de término oracional (complementos del verbo / complementos del nombre / complementos del adjetivo) o de término nominal (complementos del verbo / complementos del nombre / complementos del adjetivo). Preposiciones que introducen complementos argumentales serían ‘por’ y ‘de’ (en ambos casos con predominio de formación de predicados verbales, nominales o adjetivales que expresan reacciones afectivas; [y ‘por’, además, también puede complementar a nivel argumental verbos que expresan empeño]).

Los grupos preposicionales finales argumentales pueden ser de término oracional (complementos del verbo / complementos del nombre / complementos del adjetivo) o de término nominal (complementos del verbo / complementos del nombre / complementos del adjetivo). La preposición ‘para’ introduce

complementos argumentales de interpretación final en varias nociones (como muchos sustantivos vinculados con el campo semántico de la causalidad: ‘justificación’, ‘motivo’, ‘pretexto’, ‘razón’).

“Los complementos de causa y de finalidad pueden ser modificadores circunstanciales o adjuntos que especifican la justificación o el propósito de determinadas acciones, situaciones o estados de cosa, pero también complementos argumentales que, aunque pueden ser optativos en determinadas circunstancias, están seleccionados por núcleos pertenecientes a varias clases de palabras con los que se establece determinada COMPATIBILIDAD SEMÁNTICA.”

(Real Academia Española, 2009: 3472.)

Las construcciones ilativas están presentes en oraciones que funcionan como recursos argumentativos para establecer la relación CAUSA → CONSECUENCIA entre mensajes, pero presentando la consecuencia como derivación de algo previamente expresado; las oraciones ilativas se forman con las conjunciones ‘así que’, ‘conque’, ‘de modo que’, ‘luego’ y (normalmente) con verbo en forma personal; en este tipo de oraciones el razonamiento se apoya en una premisa implícita (al igual que en las oraciones causales explicativas), y es precisamente la mayor o menor verosimilitud del supuesto tácito lo que determina la fuerza argumentativa de la deducción establecida.

(Nueva gramática de la lengua española. Sintaxis II: 3449 – 3450, 3464 – 3468, 3513 – 3515.)

A continuación, dejaremos aparecer algunas de las estrategias contraargumentativas o de refutación que pueden desarrollarse en el ámbito del Debate Académico, y, en general, en el Debate de Competición (con las debidas modificaciones en función del modelo de Debate).

7.2.36. POSIBILIDADES GENERALES DE REFUTACIÓN

Como dice Alberto Barco (2015: 49), los actos comunicativos de refutación constituyen el eje central de un intercambio dialéctico, allí donde más posibilidades tenemos de convencer a un tercero (si tenemos la habilidad de desmontar el discurso contrario a la par que afianzamos el nuestro); y aunque cada debatiente en particular puede ofrecer su estilo personal (sobre todo si es creativo) en líneas generales presenta un margen de actuación amplio pero limitado porque, en sentido estricto, solo se pueden refutar las argumentaciones, operación (consistente en *rebatir con argumentos* [esto es, rechazar de forma motivada] lo que otro ha dicho) que puede desarrollarse impugnando:

- (1) Los TÉRMINOS DE DEBATE: “podemos atacar los términos de debate que ha propuesto el otro equipo si entendemos que con esos términos se cierra mucho el debate o que el otro equipo realiza una labor autocomprobatoria” (Bermúdez y Lucena, 2019: 70).

“Con todo, hay que ser cuidadoso y no centrar todo el debate en refutar los términos, pues los debates terminológicos suelen ser farragosos, poco atractivos y pueden terminar por aburrir a los jueces [...]. Podría suceder que los términos planteados por el otro equipo dejen sin espacio argumentativo a mis argumentos, por lo cual es necesario plantear los propios y expresar las objeciones que se aprecian en las definiciones del otro equipo que justifica la nueva propuesta. Si esto no es aceptado, es mejor seguir el debate y dejar claro que, aunque el otro equipo debata con sus términos, nosotros lo haremos con los nuestros pues nos parecen mejores por x motivos.” (Bermúdez y Lucena, 2019: 71.)

- (2) La TESIS principal antagonista – mostrando su falsedad o el error a la hora de encadenarla con las afirmaciones que la sustentan – (Marafioti, 2012: 519); (pudiéndose darse el caso de que el equipo antagonista no haya verbalizado ninguna tesis concreta y que directamente haya presentado varias afirmaciones [como arranque de varios argumentos]; en tal caso, se pasa a rebatir dichas afirmaciones [con las siguientes maniobras impugnatorias]:

(2a) REFUTACIÓN DIRECTA A LA TESIS / AFIRMACIONES:

Tras aceptar condicionalmente lo expuesto, se deducen lógicamente las consecuencias y se procede a la comparación con otras afirmaciones conocidas en búsqueda de contradicción (Marafioti, 2012: 519).

(2b) REFUTACIÓN INDIRECTA A LA TESIS / AFIRMACIONES:

Se presta toda la atención posible a algún aspecto controvertible para proceder a un análisis minucioso y detallado de dicho fragmento para anular su contribución en el discurso y así desacreditar el todo por la parte (Marafioti, 2012: 519).

“Otra área que podemos atacar es la tesis planteada por el otro equipo, aunque en la mayoría de casos es tan implícita que no suele ser necesario. La mayoría de críticas que se suelen realizar sobre una tesis de debate suelen estar centradas en la falta de atinencia con la pregunta planteada o quizás en la visión reduccionista que dan a la pregunta planteada, Pero hay casos en los que un equipo puede traer una tesis de debate innovadora y arriesgada que nos puede dejar fuera del debate o que si es aceptada le va a facilitar en exceso la demostración de sus argumentos, en estos casos es importante recontextualizar la pregunta y el tema debatido y explicar por qué esa tesis no debe ser aceptada. Hecho esto, seguimos con el debate.” (Bermúdez y Lucena, 2019: 71.)

(3) La ESTRUCTURA LÓGICA – su invalidez, incorrección o su carácter falaz -:

(3a) REFUTACIÓN A LA DEMOSTRACIÓN ANTAGONISTA:

“Se intenta exponer que la tesis contraria no deriva ni posee conexión lógica con los argumentos presentados”; (Marafioti, 2012: 519).

(3b) REFUTACIÓN DEL ENCADENAMIENTO EN ALGÚN ARGUMENTO:

Se centra en los posibles errores de encadenamiento dentro de cada argumento, “indicando que el encadenamiento propuesto no es legítimo” (Pierre Oleron; en Marafioti, 2012: 519).

(4) Las IDEAS – se cuestiona su verdad o posibilidad de verificación o suficiencia o pertinencia o relevancia o viabilidad o alcance a partir de la presentación de pruebas y contraejemplos, asimismo de explicaciones que desactiven su contribución discursiva -.

- (5) Los FUNDAMENTOS DE LAS IDEAS – como las estadísticas, los datos, las fuentes, los ejemplos, las comparaciones, las analogías y cualquier justificación que se haya aportado -: “se descalifica a los argumentos poniendo de manifiesto su falta de fundamento” (Marafioti, 2012: 519).

El siguiente fragmento de Manuel Bermúdez y Jorge Lucena (2019: 72) aborda los tres puntos anteriores:

“Son los argumentos los que normalmente reciben la inmensa mayoría de críticas. De un argumento podemos criticar la premisa de la que parte, pues [...] si está mal planteada, todo su argumento cae. Podemos atacar también las relaciones de inferencia o deducciones de su argumentación, planteando que no es necesario que de esa premisa se deduzca la siguiente. Y podemos atacar las evidencias que se han usado para apoyar la argumentación, centrándonos en la fuente, en el año de publicación, en la posible ambigüedad de la evidencia, en la atinencia entre la evidencia y la argumentación y, por supuesto, en la negación de la evidencia argumentada por la existencia de evidencias contrarias.”

- (6) Los VALORES (explícitamente defendidos o implícitamente presentes) – se cuestiona su razonabilidad o su universalidad -.
- (7) Las CONSECUENCIAS (si hay una relación causal) o las posibles REPERCUSIONES (si no hay causalidad): se descalifica “lo que se desprende de los argumentos del adversario recurriendo a lo que eventualmente pueda derivarse de las afirmaciones de la parte contraria” (Marafioti, 2012: 519).

- (8) Lo IGNORADO: “podemos atacar también por lo que no se ha considerado en la argumentación planteada por el otro equipo” (Bermúdez y Lucena, 2019: 72).
- (9) Asimismo, también se puede desplegar la refutación desde varios frentes (sirviéndose de varias de las anteriores maniobras).
- (10) Por último, la LÍNEA ARGUMENTAL ENTERA; es que en los anteriores ocho puntos lo que se propone es o bien meramente recusar (cuando simplemente vamos a poner objeciones) o bien ya rebatir (cuando rechazamos con contundencia) partes de la línea argumental (aunque esta puede caer en función de la fuerza del ataque y de las debilidades presentes), siendo la manera operatoria de impugnar la línea argumental contraria en su totalidad construir otra argumentación antiorientada respecto a aquella (pues de la conjunción de nuestra habilidad persuasiva en comunicar una argumentación convincente con el principio de no contradicción podrá venir el reconocimiento a nuestro discurso). Esta operación es la que en sentido estricto puede recibir el nombre de ‘contraargumentación’; por lo que solo en un sentido amplio nos vamos a referir a todas las maniobras estratégicas de recusación o de rebatir como contraargumentativas.

En cualquier caso, nuestro ataque siempre tiene que estar motivado, es decir, contradecimos lo dicho por nuestros oponentes aduciendo razones de nuestra crítica, al menos cuando desmontamos a través del juego *refutar*. ‘Refutar’ = ‘contraargumentar’.

Aunque se puede desacreditar un argumento o toda una línea argumental de una forma no estrictamente argumentativa – a través de recursos afectivos o perceptuales o estéticos o artísticos – la inicial selección de dichos recursos no estrictamente argumentativos y su posterior elección y ubicación en un orden estructural concreto exigirá el concurso de un diseño racional; destruir una argumentación no argumentativamente de forma estándar también es un ejercicio de racionalidad.

Algunas estrategias de refutación son más bien de defensa o implícitas, mientras que otras son de ataque o directas (Barco, 2015: 50; Haidar, 2006: 412); con todo y con eso, todas estas operaciones, por consistir en rebatir lo dicho por el otro, presentan una actitud de enfrentamiento. Aunque una matización cabe hacer: no todas las estrategias utilizadas en las secuencias debatísticas de la Primera y (sobre todo) de la Segunda Refutación son estrictamente hablando *refutaciones*, pues para poder incluirlas bajo este rótulo deberían contradecir lo ya dicho por otro con argumentos o razones; y, ciertamente, algunos de los recursos que vamos a indicar no apelan directamente a lo argumentativo o a lo racional; con todo y con eso obedecen a unas decisiones dentro de un plan, este sí racional.

7.2.37. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE RESTAR IMPORTANCIA

Consiste en desacreditar el ataque que nos hace el oponente por no ser relevante o por ser insignificantes sus repercusiones para el fin que perseguimos (Barco, 2015: 50). Si simplemente descalificamos sin razonar desaconsejamos esta maniobra, pero si criticamos explicando el porqué de la irrelevancia o de la insignificancia del ataque rival entonces sí es oportuna.

7.2.38. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE BLOQUEAR LOS TÉRMINOS DE DEBATE DEL CAMPO ARGUMENTAL

Cuando el equipo contrario se ha apoderado del control del campo argumental a partir del establecimiento del significado de los términos de debate conviene contrarrestar dicha maniobra con la redefinición de los términos de debate o denunciar el escaso espacio argumental que nos han dejado; en cualquier caso, bien redefinamos o denunciemos o redefinamos denunciando no hay que alargar la discusión terminológica, hay que avanzar en la argumentación (Bermúdez y Lucena, 2019: 87).

7.2.39. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA

DE REDUCCIÓN AL ABSURDO

Consiste en asumir provisionalmente la tesis contraria para llegar desde ella en combinación con premisas previamente aceptadas a una conclusión obviamente falsa (por contradictoria o absurda o directamente falsa), de forma que podamos concluir que si la tesis antagonista a la nuestra no es el caso entonces la nuestra sí (Barco, 2015: 50; Donato, 2012: 23).

7.2.40. ESTATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA

DE REDUCIR AL IMPOSIBLE

Consiste en mostrar que de la tesis antagonista o de alguna de sus afirmaciones se sigue algo que resulta imposible (Barco, 2015: 50).

7.2.41. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE LA ATENUACIÓN

Consiste en mostrar que las hipótesis o las medidas de los oponentes no alcanzarán el fin propuesto o no lo harán de una forma significativa (Barco, 2015: 50)

7.2.42. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE REFUTACIÓN DE LOS IMPLÍCITOS

Consiste en la refutación de los contenidos implícitos en las afirmaciones presentadas a partir de sutilezas; se trata de una maniobra compleja (Haidar, 2006: 412).

7.2.43. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE EVIDENCIAR LAS CONTRADICCIONES

Consiste en mostrar el carácter incoherente y contradictorio del discurso contrario; si se logra se trata de una maniobra muy eficaz (Haidar, 2006: 413).

7.2.44. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE DETECTAR PETICIÓN DE PRINCIPIO

Una estrategia contraargumentativa es estar atento a si el equipo contrario ha cometido una petición de principio (postulando lo que se quiere probar) para pasar a denunciarlo; en este sentido Perelman y Olbrechts-Tyteca (TA: 187) nos comentan que:

“El oyente solo podrá pretender que hay petición de principio si la premisa que ponen en duda no tiene, en este caso, más fundamento que la conclusión misma que se ha querido sacar, y para la cual esta premisa constituiría un eslabón indispensable en el razonamiento.”

Un error en equipos sin experiencia es poner como argumento un enunciado que coincide con la postura que les toca probar.

7.2.45. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE LA ESTRUCTURA potencialmente DIVERGENTE CONTRADICTORIA

Si somos capaces de mostrar que un argumento de nuestros oponentes es susceptible de describirse como una estructura divergente contradictoria (en el sentido de que una misma premisa podría estar apoyando no solo a la conclusión que defienden nuestros antagonistas sino también a otra conclusión contradictoria con la de ellos), en tal caso podría rechazarse dicha premisa, y, por ende, dicho argumento, asimismo la línea argumental entera por potencialmente contradictoria.

7.2.46. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE ATACAR EL CARÁCTER DE HECHO DE LOS ENUNCIADOS

Perelman y Olbrechts-Tyteca (en TA: 121) nos explican que, respecto a las premisas de las argumentaciones, “entre los objetos de acuerdo que pertenecen a lo real, distinguiremos los hechos y las verdades, por una parte, y las presunciones, por otra”; de ahí que “para que un enunciado pierda su estatuto privilegiado basta con ponerlo en duda; pero, la mayoría de las veces, el interlocutor [...] se esforzará por justificar su actitud, bien mostrando la incompatibilidad del enunciado con otros hechos y condenando el primero en nombre de la coherencia de lo real, bien comprobando que el supuesto hecho solo constituye la conclusión de una argumentación, que, como tal, no es apremiante” (TA: 123). Lo anterior es una estrategia contraargumentativa o refutadora: atacar el carácter de HECHO de los enunciados presentados como tales por el equipo contrario. Esta estrategia descansa en la concepción de la Teoría de la Verdad como Coherencia; podría entonces el equipo afirmativo del candidato a hecho exponer una teoría de la verdad crítica con el modelo coherentista y entonces minar su estrategia contraargumentativa.

7.2.47. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE ATACAR EL CARÁCTER DE VERDAD DE LOS ENUNCIADOS

Un plan similar se puede trazar contra las VERDADES, que serían (en este sentido y bajo la concepción de Perelman y Olbrechts-Tyteca, TA: 124) ‘sistemas más complejos relativos a los enlaces entre hechos’; aunque en este caso no se puede recurrir a achacar falta de coherencia, pues ahora estamos ante un sistema y no como antes que estábamos ante un elemento de un sistema; con todo se puede atacar una verdad general o teórica exponiendo su carácter ideológico. Perelman y Olbrechts-Tyteca (TA: 126 – 127) nos comentan que se suele admitir como punto de partida las presunciones que están vinculadas a la normalidad y a la verosimilitud; de hecho, existe una presunción general admitida por todos los auditorios, a saber, que “para cada categoría de hechos y, principalmente, para cada categoría de comportamientos, hay un aspecto considerado normal, el cual puede servir de base a los razonamientos”, englobando ‘normalidad’ (según los casos) factores como ‘ideas de media / ideas de moda / parte más o menos extendida de una distribución’ (TA: 127), pues habrá, entonces, que minar o bien el carácter de normalidad del aspecto en cuestión o bien la conexión entre la presunción tomada como algo normal y presentada como base de un razonamiento y el resto de elementos de dicho razonamiento.

“Estar de acuerdo con respecto a un valor es admitir que un objeto, un ser o un ideal debe ejercer sobre la acción y las disposiciones a la acción una influencia concreta, de la cual puede valerse en una argumentación, sin que se piense empero que este punto de vista se imponga a todo el mundo.” (TA: 131.)

“En los campos jurídico, político y filosófico, los valores intervienen como base de la argumentación a lo largo de los desarrollos; [...] cuando se trata de un valor, podemos descalificarlo, subordinarlo a otros e interpretarlo, pero nunca rechazar en bloque todos los valores: estaríamos, entonces, en el campo de la fuerza y no el de la discusión.” (TA: 133)

Regla general: si nos presentan HECHOS, atacamos su CERTEZA; si nos presentan un SISTEMA, atacamos las CREENCIAS en las que descansa; si nos presentan PRESUNCIONES, atacamos su REFUERZO EXTERIOR; si nos presentan VALORES, atacamos su falta de universalidad, o, mucho mejor, presentamos un CONTRAVALOR aparentemente más potente gracias a nuestra exposición más atractiva de cara a los jueces (esa es la idea).

7.2.48. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA

DE LA DESCALIFICACIÓN DEL APOYO

Consiste en descalificar las fuentes o personalidades en la que ha basado su tesis el equipo contrario, con el fin de que estas queden invalidadas (Barco, 2015: 50).

Si realmente el apoyo de las afirmaciones contrarias era susceptible de una crítica motivada esta maniobra es apropiada, pero si no es el caso se tratará de una argucia.

7.2.49. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA

CONTRA ERRORES ESTADÍSTICOS

Hay que prestar especial atención a los conceptos manejados – para cierta institución X cierto concepto p puede estar definido como a , mientras que para otra institución Y el mismo concepto p puede definirlo como b -, las distorsiones, las cifras erróneas sin mala intención (son cifras aproximadas), los medidores poco acertados, los datos endebles por ser meras proyecciones incluso de organismos internacionales (para satisfacer la necesidad de ver los problemas a través de números), las medidas de progreso o retroceso en desarrollo (por su dificultad para ser medidas), la inexactitud de datos que solemos tomar como ciertos, las predicciones demográficas (pues se basan en una

estadísticas de fiabilidad relativa), la ambigüedad de ciertos conceptos relevantes en los planos geopolítico y socioeconómico, la falta de necesaria relación entre la existencia de instrumentos estadísticos y la veracidad de las cifras obtenidas (pues algunos datos son información política de algunos Estados), el caso estadístico que son algunos países, las fuentes interesadas, las exactitudes espurias, las exageraciones manifiestas, la fuerte inclinación a creer que el fin justifica los medios de la gente interesada en influir en los asuntos públicos y los actos de poder (Barco, 2015: 51 - 53).

Evidentemente, no se puede prestar atención a todos estos detalles en el transcurso de un encuentro, de ahí que se requiere una competencia general de Análisis de Estadísticas y específica en el tema en cuestión.

(A continuación, vamos a centrarnos en un solo caso: el de la posible tendenciosidad de algunos datos.)

7.2.49.1. TÁCTICA CONTRAARGUMENTATIVA DEL ANÁLISIS DE LA TENDENCIOSIDAD DE LOS DATOS

Para enfrentarse a un dato lo primero es ver si es tendencioso o no (y en el caso de que lo sea denunciarlo explicando por qué), y si no es tendencioso habrá que interpretarlo desde otro punto de vista con la idea de atribuirle otro matiz semántico y así al menos romper la seguridad del jurado de cara a la admisión de ese dato. Tenemos que

conseguir que los jueces duden acerca de la idoneidad de ese dato otorgándole otra significación:

“Justamente cuando las interpretaciones incompatibles nos hacen dudar sobre la manera de concebir el dato, se plantea forzosamente el problema de la interpretación, el cual pasa a segundo plano tan pronto como una de las interpretaciones, que parezca la más adecuada, sea la única presente en la conciencia.” (TA: 199.)

Muchos equipos de Debate en vez de recurrir a esta estrategia se enzarzan en una guerra de datos, y de esta manera suele ganar el dato más reciente, que no tiene por qué ser el más significativo respecto al tema sobre el que se debate. Pero, si tu dato es más significativo que el de tu rival, debes hacérselo ver a los jueces, acercándote a un metro de ellos y explicárselo. Más vale un solo dato con su sentido interpretado que diez leídos uno tras otro.

7.2.50. ESTRATEGIAS CONTRAARGUMENTATIVAS DE OPOSICIÓN A ARGUMENTOS DESCRIPTIVOS

7.2.50.1. ESTRATEGIA DE OPOSICIÓN A ARGUMENTOS DESCRIPTIVOS DE DETERMINACIÓN DE LO INTRÍNSECO

Se analiza hasta qué punto son intrínsecas las características asociadas al objeto descrito, pues si se puede mostrar que dichas características no son intrínsecas al fenómeno en cuestión entonces se puede afirmar su irrelevancia descriptiva (Johnson, 2013: 30).

7.2.50.2. ESTRATEGIA DE OPOSICIÓN A ARGUMENTOS DESCRIPTIVOS DE RIGUROSIDAD

Se pregunta si la identificación de las características relevantes de la cosa a describir ha sido completa, pues si no se han contemplado todas las características entonces la descripción es inadecuada (Johnson, 2013: 31)

7.2.51. ESTRATEGIAS CONTRAARGUMENTATIVAS DE OPOSICIÓN A ARGUMENTOS EVALUATIVO

7.2.51.1. OPOSICIÓN A ARGUMENTOS EVALUATIVOS POR CUESTIONAMIENTO LA DEFINICIÓN DEL OBJETO

Se cuestiona la definición del objeto mostrando su carácter de inapropiada o incompleta (Johnson, 2013: 41).

7.2.51.2. OPOSICIÓN A ARGUMENTOS EVALUATIVOS POR CUESTIONAMIENTO DEL PARÁMETRO

Se cuestiona el parámetro usado para evaluar mostrando su carácter de tendencioso o incompleto (Johnson, 2013: 41).

7.2.51.3. OPOSICIÓN A ARGUMENTOS EVALUATIVOS POR CUESTIONAMIENTO DE LA MEDICIÓN

Se cuestiona la medición del objeto en relación con el parámetro (Johnson, 2013: 42).

7.2.52. ESTRATEGIAS CONTRAARGUMENTATIVAS DE OPOSICIÓN A ARGUMENTOS RELACIONALES

7.2.52.1. OPOSICIÓN A ARGUMENTOS RELACIONALES POR DEMANDA DE CAPACIDAD

Se pregunta por la capacidad de la causa supuesta de producir el efecto supuesto (Johnson, 2013: 34).

7.2.52.2. OPOSICIÓN A ARGUMENTOS RELACIONALES POR EXAMEN DE LA NECESIDAD Y LA SUFICIENCIA

Se analiza si las causas de un razonamiento causal son necesarias (¿se requieren?) y suficientes (¿provocan por sí mismas?) para producir el efecto supuesto (Johnson, 2013: 35).

7.2.52.3. OPOSICIÓN A ARGUMENTOS RELACIONALES **POR AUSENCIA**

Se muestra cómo aun sin la supuesta causa el efecto seguiría dándose (Johnson, 2013: 35).

7.2.52.4. OPOSICIÓN A ARGUMENTOS RELACIONALES **POR CORRELATIVIDAD**

Se evalúa la coocurrencia de la causa y el efecto supuestos, y si no hay aumento o disminución del efecto con el aumento o disminución de la causa no hay relación causal (Johnson, 2013: 36).

7.2.52.5. OPOSICIÓN A ARGUMENTOS RELACIONALES **POR LA PRUEBA DE LA ALTERNACIÓN**

Se analiza si hay otras causas capaces de producir el mismo efecto (Johnson, 2013: 36).

7.2.53. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE REBATIR UNA ANALOGÍA

Una analogía se puede rebatir bien con la *táctica sobre el fondo* – mostrando el desvío de la analogía respecto al tema que se discute – o bien con la *táctica de llevar más lejos* la analogía propuesta de cara a darle la vuelta en beneficio del propio discurso (Plantin, 2011: 79 – 80).

7.2.54. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE DETECCIÓN DE FALACIAS

Tanto el argumentador como el refutador (tanto en la secuencia constructora como en la secuencia destructora) tienen que prestar especial atención a la estructura argumentativa del contrario (por si fuese deficiente) para detectar, analizar y denunciar (de forma motivada) falacias; denuncias que se pueden concretar en operaciones (consistentes en señalar algún error inferencial por violar al menos un criterio de buena argumentación, [Bordes, 2011: 137]) como las siguientes:

**7.2.54.1. TÁCTICA CONTRAARGUMENTATIVA DE
DETECCIÓN DE FALACIAS INFORMALES
QUE CONTRAVIENEN EL CRITERIO DE
CLARIDAD**

Como dice Montserrat Bordes (2011: 173):

“Cuando nos disponemos a argumentar acerca de un asunto, deberíamos presentar nuestras razones a favor o en contra de una línea de pensamiento, proyecto o tesis en general con toda la claridad de que seamos capaces. [...] La honestidad intelectual es imprescindible para pensar críticamente.”

De ahí que deberíamos criticar aquellos defectos argumentativos atribuidos a la falta de claridad, como pueden ser algunas falacias dependientes del lenguaje por **AMBIGÜEDAD** o **VAGUEDAD** u **OSCURIDAD** o **HIPÓSTASIS** (Bordes, 2011: capítulo 6).

7.2.54.2. TÁCTICA CONTRAARGUMENTATIVA DE
DETECCIÓN DE FALACIAS INFORMALES
QUE CONTRAVIENEN EL CRITERIO DE
RELEVANCIA

Como dice Montserrat Bordes (2011: 189):

“Los intercambios verbales han de ser pertinentes y no desviarse del tema que se trata en el momento de aportar justificaciones adecuadas en discusiones críticas.”

De ahí que deberíamos criticar aquellos defectos argumentativos atribuidos a la falta de relevancia, como pueden ser las falacias por *OMISIÓN de elementos relevantes* o *INTRODUCCIÓN de elementos no pertinentes o falsos* o VACUIDAD (Bordes, 2011: capítulo 7).

7.2.54.3. TÁCTICA CONTRAARGUMENTATIVA DE
DETECCIÓN DE FALACIAS INFORMALES
QUE CONTRAVIENEN EL CRITERIO DE
SUFICIENCIA

Como dice Montserrat Bordes (2011: 257):

“Cuando aportamos datos y razones a favor de nuestras ideas, no basta con que sean razones relevantes, también deben ser suficientes.”

De ahí que deberíamos criticar aquellos defectos argumentativos atribuidos a la falta de suficiencia, como pueden ser las falacias por:

- **INDUCCIÓN inadecuada** (por precipitación / o pereza / o por participación simbólica (cuando “se ofrece una falsa apariencia por inclusión limitada de miembros de cierto carácter”, [Bordes: 265]) / o por falsa analogía);
- o **CAUSALIDAD inadecuada**;
- o **ESTADÍSTICA inadecuada** (como cuando se realiza una falsa interpolación o una falsa extrapolación);
- o **MALINTERPRETACIÓN de reglas** (ya sea por accidente [al concluir la inadecuación de una regla tras hallar una excepción que en realidad no justifica dicha conclusión] / doble rasero / o modificar los criterios de aceptación arbitrariamente);
- o **IGNORANCIA** - “AD IGNORATIAM” - (el desconocimiento de pruebas no constituye una buena justificación de una proposición);
- o **RELACIÓN PARTE-TODO inadecuada** (ya sea por *extrapolación* [como cuando extrapolamos observaciones del ámbito microeconómico al macroeconómico, dando por hecho que la economía nacional es como la economía familiar; {Bordes, 2011: 298}] / *composición* [falacia “que se produce al argumentar que las propiedades predicadas de todas las partes son también por sí mismas propiedades que se predicán del todo que forman parte”; {Bordes, 2011: 299}] / o *división* [falacia “que se comete cuando se sostiene que lo que se predica

de un todo se predica también de cada una de sus partes componentes”; {Bordes, 2011: 299 – 300}}) (Bordes: capítulo 8).

7.2.55. ACTITUD CONTRAARGUMENTATIVA DE LA ESCUCHA ACTIVA Y CRÍTICA

Esta actitud estratégica de carácter general estaría presente en buena parte de los planes de refutación (de ahí que recoge operaciones de las que ya venimos hablando). Consiste en prestar atención a lo que dice el equipo contrario y a cómo lo dice para, a continuación, formularse una serie de interrogantes con el fin de detectar alguna debilidad y hacérselo ver a nuestros rivales y a los jueces de forma justificada. Tras la secuencia introductoria de nuestros oponentes, y respecto a su discurso, las preguntas que debemos plantearnos son:

- (1) ¿ES CLARO? Si nuestros interlocutores se expresan con “un lenguaje oscuro, poco preciso o ambiguo, divorciado por completo de la transparencia expositiva que se pide a la buena argumentación” (Bordes, 2011: 125), echaremos en cara dicha oscuridad señalando su imprecisión o ambigüedad. Y si su discurso es comprensible en un grado que permita la comunicación pasaremos a la siguiente pregunta.
- (2) ‘¿TIENE LÓGICA?: ¿cómo son las relaciones entre las proposiciones?, es decir, ¿la cadena argumentativa conecta las premisas con la conclusión? / ¿se

respetar el Principio de No Contradicción (entre los distintos argumentos que forman el conjunto argumental y entre las premisas constituyentes de cada argumento)? / ¿hay consecuencia lógica? / en definitiva, ¿se trata de un argumento correcto o lógicamente válido?

Si la respuesta es claramente negativa diremos que su línea no es coherente, les acusaremos de haber expuesto un argumento incorrecto explicando dónde radica su invalidez lógica. Pero ya sabemos que construir una argumentación no perfectamente concluyente no quiere decir que sea absolutamente errónea; puede tener razonabilidad (en mayor o menor grado). Así pues, si el discurso contrario es claro o cuando menos comprensible y lógicamente válido o cuando menos razonable pasaremos a la siguiente pregunta.

- (3) ¿ES CIERTO? Deberíamos tener un bagaje cognoscitivo suficientemente amplio como para estar al día de las principales teorías explicativas del fenómeno sobre el que recae el reto del torneo y así poder saber y justificar la falsedad de lo expuesto por el equipo rival. Pero también sabemos cuán difícil es cumplir la exigencia epistemológica de demostrar la verdad de una afirmación; por lo que nuestros oponentes pueden basarse en la probabilidad de cierta tesis apoyada en afirmaciones plausibles (Albornoz, 2017: 79). Así pues, si claramente se han servido de un contenido falso o abalado por unas garantías cuestionables o incluso sin presentar un respaldo lo denunciaremos haciendo ver la incompatibilidad de lo que dicen con la realidad o al menos con la suficiente (aunque no teóricamente definitiva) justificación epistémica. Y si el discurso contrario es claro o cuando menos comprensible, lógicamente válido o cuando menos razonable y, además, presenta una aceptable credibilidad pasaremos a la siguiente pregunta.

- (4) ¿VIENE A CUENTO? Es decir, ¿aguanta una de las preguntas más potentes que se puedan formular ¡y con una sola letra!?: ‘¿y?’ Pues si lo que dicen, por muy claro, lógico y cierto que sea, no conecta directamente con la raíz del problema que estamos discutiendo entonces podremos decirles que su exposición no es pertinente y acusarles de falta de relevancia (eso sí, explicando por qué).

Conviene no confundirse y tomar conciencia de que en un debate se pueden dar dos tipos de irrelevancia: la irrelevancia de una premisa dentro de un argumento (haciéndolo en cierta medida falaz) y la irrelevancia de un argumento dentro de una línea argumental (haciéndola en cierta medida poco convincente). Y en este segundo sentido, un argumento es irrelevante como justificación de la tesis defendida por cierto equipo si su corrección no proporciona una razón o conocimiento a favor de la asunción de la tesis. (Como matizan Manuel Bermúdez y Jorge Lucena [2019: 55 - 57], no hay que confundir la tesis [en cuanto respuesta sintética dada a la pregunta del debate que se intenta justificar con los argumentos] con cada una de las afirmaciones iniciales de cada argumento expuesto para con la confluencia de los argumentos en una línea argumental justificar la tesis.) A mayor relevancia de una premisa, mayor probabilidad de la conclusión del argumento (Bordes, 2011: 125); y a mayor relevancia de los argumentos, mayor probabilidad de la tesis.

“De la información que no da lugar a efectos contextuales de ningún tipo se dice que es **irrelevante**. Hay tres casos típicos en los que una información no origina cambios en el contexto: I) La información es nueva, pero de una naturaleza tal que no permite ninguna clase de interacción con la información previa, de modo que es imposible derivar implicaciones interesantes de la síntesis de ambas. [...] II) La información ya se conocía, y el nuevo supuesto no modifica la fuerza de los supuestos anteriores. [...] III) La

información es claramente incoherente con respecto al contexto y, además, su fuerza es tan débil que no lo modifica. [...] Un supuesto es relevante en un contexto I) en la medida en que sus efectos contextuales son amplios; y II) en la medida en que el esfuerzo requerido para obtenerlos es pequeño.”

(Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson; en Escandell, 2010: 120 – 121.)

Si el discurso contrario es claro o cuando menos comprensible, lógicamente válido o cuando menos razonable, cierto o cuando menos probable y, además, relevante o cuando menos presenta cierta pertinencia pasaremos a la siguiente pregunta.

- (5) ¿ES SUFICIENTE? Esto es, ¿contesta a la pregunta?, ¿con lo que se dice basta para explicar la postura A Favor o la postura En Contra de una cuestión? Pues si lo que dicen es claro, lógico, cierto y pertinente pero no llega a responder del todo la problemática que nos ha convocado podremos acusarles de haber producido una respuesta insuficiente (explicando siempre por qué).

Conviene aquí no confundirse con los dos tipos de insuficiencia que se pueden darse en un debate: la insuficiencia de una premisa dentro de un argumento (haciéndolo falaz) y la insuficiencia de un argumento dentro de una línea argumental. Y en este segundo sentido, un argumento es insuficiente como justificación de la tesis defendida por cierto equipo si, con independencia de que su corrección sea o no pertinente para la asunción de la tesis, la razón o la información que proporciona a favor de la tesis es escasa.

Si el discurso contrario es claro o cuando menos comprensible, lógicamente válido o cuando menos razonable, cierto o cuando menos probable, relevante o cuando menos presenta cierta pertinencia, y, además, suficiente pasaremos a la siguiente pregunta.

- (6) ¿QUÉ ALCANCE TIENE? Pues, por muy claro, lógico, cierto, pertinente y suficiente sea lo que dicen nuestros oponentes, si su *alcance* **analítico-explicativo-comprensivo-crítico** (respecto de la proposición del debate) es (1) escaso, entonces deberíamos explicitar dónde se sitúa su déficit argumentativo, si en el análisis (de la proposición) o en la explicación (de los motivos aducidos y de los datos presentados) o en la comprensión (del tema) o en el examen (de las implicaciones) o en la ausencia de alguna de estas operaciones; (2) normal, entonces deberíamos esforzarnos nosotros por hacer ver la mera corrección de su propuesta y analizar – explicar – hacer comprensible – examinar más y mejor que nuestros adversarios dialécticos; o (3) considerable, entonces estamos ante un buen debate y nuestra intencionalidad debería realizarse en *iluminar* más y mejor, lo que requiere no solo estrategias argumentativas sino su perfecta confluencia con estrategias de tipo persuasivo y comunicativo (mostrándonos en nuestra escenificación más claros, razonables, sabios, relevantes, lúcidos, y perspicuos, para que así se tome nuestro discurso como el más claro, coherente, compatible con la realidad, pertinente y profundo). De no conseguir ser evaluados como el equipo más brillante, al menos habremos dado la mejor versión de nosotros mismos (o de eso se trata). El respeto a nuestros rivales pasa por concederles el derecho de enfrentarse a nuestra mejor versión (o cuando menos a una versión competitiva).

Cuando el tema del debate es de índole social o tiene que ver con una decisión política cabe preguntarse (cuando reflexionamos por el alcance del discurso antagonista) si las medidas que nos proporcionan son viables.

7.2.56. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE LAS PREGUNTAS CIRCULARES

Cuando sabemos que en nuestro equipo rival hay un debatiente especialmente hábil en el puesto de la segunda refutación, una estrategia para intentar neutralizarlo en parte (bajo el riesgo de desperdiciar interpelaciones) consiste en formularle a lo largo de su secuencia varias preguntas diferentes en la forma pero apuntando al mismo punto argumental, sobre todo cuando va a cambiar de contenido, con la idea de que su actuación pivote mayoritariamente sobre el mismo aspecto, para luego hacer ver que no se ha detenido lo suficiente en otros puntos decisivos para la clarificación del tema (Bermúdez y Lucena, 2019: 89).

7.2.57. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE RESERVAR EL GOLPE

Cuando hemos detectado la piedra angular donde se sustenta toda la argumentación del equipo contrario y, además, somos perfectamente capaces de desmoronar su fundamento, no conviene desplegar el ataque a las primeras de cambio, sino que hay que esperar al momento oportuno, que es en la segunda refutación, para que no tenga tiempo de reestructurar su línea; una operación que se vuelve demoledora si

somos nosotros los que intervenimos en último lugar antes de las secuencias de las conclusiones (circunstancia que normalmente ocurre cuando somos la postura En Contra) (Bermúdez y Lucena, 2019: 89).

7.2.58. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE ATACAR POR LO NO CONSIDERADO

Consiste en explicitar cuestiones pertinentes y hasta relevantes no consideradas por la argumentación contraria: “ha considerado el equipo contrario todas las fases temporales de la pregunta?; ¿ha tenido en cuenta a todos los actores implicados?; ¿ha centrado el debate solo en la parte teórica o solo en la parte práctica? (Bermúdez y Lucena, 2019: 72.)

7.2.58.1. TÁCTICA CONTRAARGUMENTATIVA DEL ‘¿Y MAÑANA QUÉ?’

Consiste en asumir provisionalmente la tesis antagonista para a continuación dibujar un escenario futuro en el que afloren los problemas contenidos en su propuesta, no tan bonita tras explicar que provocará más problemas que soluciones o que incluso resulta inviable su consecución (Barco, 2015: 50).

7.2.58.2. TÁCTICA CONTRAARGUMENTATIVA DE IMPUTACIÓN DE CONSECUENCIAS PROBLEMÁTICAS

Consiste en la imputación de consecuencias problemáticas o sin soporte de veracidad que se pueden hacer derivar de o se atribuyen a la tesis o a los argumentos del equipo oponente (Haidar, 2006: 412).

Cuando esta maniobra se lleva a cabo a través de inferencias distorsionantes supone ausencia de juego limpio.

7.2.59. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE ARGUMENTOS DE AUTORIDAD

Consiste en el recurso pertinente de contraargumentos de peso provenientes de autoridades sin incurrir en la falacia «ad verecundiam»; se trata de una maniobra de refutación fuerte (Haidar, 2006: 413).

7.2.60. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA POR ARGUMENTOS DE HECHO

Consiste en contraponer al discurso contrario hechos con una justificación contundente, fiable y creíble; de lograrse supone una de las maniobras de refutación más fuertes (Haidar, 2006: 413).

7.2.61. ESTRATEGIA CONTRAARGUMENTATIVA DE LA ÚNICA ALTERNATIVA

Consiste en, tras ofrecer un abanico de soluciones al problema planteado (donde incluimos la tesis antagonista), ir descartando racionalmente todas menos una, precisamente la tesis que defendemos; por lo que al ser la única alternativa que queda es la que hay que aceptar (aunque sea a través de una prueba indirecta) (Barco, 2015: 50).

Hay que ser consciente de que esta maniobra elude o reduce la carga probatoria. En realidad, se trata de una simplificación.

7.2.62. ESTRATEGIAS EMPLEADAS EN LA SECUENCIA DE LA REFUTACIÓN DE DUDOSA DEPORTIVIDAD Y CORTESÍA

7.2.62.1. ESTRATEGIA DE REFUTACIÓN POR EL USO DE FALACIAS

Consiste en el recurso de movimientos discursivos que descansan en una relajación o descarrilamiento de los criterios de la buena argumentación; se trata de unas maniobras muy utilizadas (Haidar, 2006: 413), porque, aunque en realidad sean movimientos defectuosos, requiere cierta competencia (y en ocasiones un análisis exhaustivo) detectar dónde está el error. En la misma medida que dijimos que para argumentar no siempre nos movemos en la absoluta perfección argumentativa podemos sostener lo mismo para la refutación: no siempre nos movemos en la absoluta perfección contraargumentativa. Quizás, en un momento dado, podamos incurrir en cierto uso falaz en una intervención, pero evitando siempre un uso grosero de las falacias como base de nuestra refutación, pues, en realidad, suponen una violación de las condiciones para una discusión crítica.

7.2.62.2. ESTRATEGIA DE LA DESCALIFICACIÓN DEL Oponente

Consiste en establecer unas diferencias entre los dos equipos a través de la descalificación del oponente respecto a su incompetencia o ignorancia en algún punto (Haidar, 2006: 14).

Evidentemente no contemplamos su uso, por constituir una falta de respeto. En el caso de que el equipo contrario haya incurrido en un caso grave de desconocimiento o desinformación se debe indicar este hecho apelando únicamente al error cognoscitivo presente sin hacer ningún comentario descalificador de los debatientes rivales.

7.2.62.3. ESTRATEGIA DE LA AMPLIACIÓN

Consiste en interpretar de forma general las definiciones dadas por el equipo contrario (ampliándolas), con el fin de luego achacarles falta de concreción y poder tener un campo de discusión mayor (más amplio) (Barco, 2015: 50).

Desaconsejamos su uso por incurrir en faltar a la verdad de lo realmente dicho por nuestros oponentes.

7.2.62.4. ESTRATEGIA DE LA CONFUSIÓN

Consiste en la mezcla de conceptos de tal manera que sea difícil su distinción o en el recurso de tecnicismos de difícil comprensión; esta maniobra presenta un grave problema: si nuestros oponentes no nos entienden posiblemente los jueces tampoco (Barco, 2015: 50), o si nos entiende el jurado tal vez valore negativamente nuestra dificultad artificialmente añadida.

7.2.62.5. ESTRATEGIA DE ATACAR LO ACCESORIO

Consiste en atacar un punto accesorio expresado por el adversario, pero que, en realidad, no pertenece a la esencia de lo que se debate (Barco, 2015: 50).

7.2.62.6. ESTRATEGIA DEL EXCESO DE PREGUNTAS

Consiste en hacer muchas preguntas para agotar el tiempo de los refutadores rivales si es que las atienden o para achacarles en la conclusión que no respondieron a lo que se les pidió si es que no las contestan (Barco, 2015: 50).

7.2.62.7. ESTRATEGIA DE DISTORSIONAR ARGUMENTOS

Consiste en distorsionar lo que el equipo contrario había planteado para rebatir dicha versión modificada (Haidar, 2006: 413).

La acción contraargumentativa básica es la de *triturar* directamente la idea principal del discurso contrario.

7.2.63. ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS CONCLUSIVAS

7.2.63.1. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA CONCLUSIVA DE LA FUERZA DE LA ARGUMENTACIÓN

El concludor, a la hora de narrar el relato de lo sucedido, respecto al discurso de su equipo, hará bien en utilizar la noción ‘fuerza de los argumentos’, en el sentido de que su línea de argumentación presenta más FUERZA que la del equipo contrario; para llevar a cabo esta maniobra estratégica tendrá que dividirla en varios movimientos tácticos, como poner de relieve (1) la relevancia de los argumentos empleados de cara a esclarecer

el debate en curso; (2) los enlaces utilizados en cada argumento para merecer el calificativo de ‘relevantes’; y (3) las cualidades de cada argumento que dificultan su rechazo (TA: 700). Se aprecia el entrelazamiento de lo argumentativo – persuasivo – comunicativo es esta estrategia en el hecho de que la táctica (1) más bien sería de índole comunicativa (pues apunta a lo que se quiere transmitir), la táctica (2) más bien sería de índole argumentativa (pues apunta a la arquitectura de lo dicho) y la táctica (3) más bien sería de índole persuasiva (pues apunta a las cualidades del discurso que favorecen su adhesión).

De esta manera, pretender que los jueces aprecien la fuerza de los argumentos empleados es en sí mismo un factor estratégico de la argumentación; es más, pretenderlo de forma explícita y abierta (asimismo también formaría parte de la argumentación y) puede contribuir a lograr dicha apreciación. La dificultad está en el grado de la pretensión.

“Generalmente, la supervaloración voluntaria, por parte del orador, de la fuerza de los argumentos que él propone tiende a incrementar dicha fuerza.” (TA: 707.)

Quien haga uso de esta estrategia debería tener especial cuidado en no extralimitarse, pues caería en un artificio; una técnica exagerada de acentuación de la propia fuerza puede causar una impresión desfavorable de falta de ponderación; ni acentuar (de forma grandilocuente) ni atenuar (con falsa o sincera modestia) la fuerza de nuestra línea argumentativa: subrayarla, ponerla de relieve, para que sean los jueces quienes nos evalúen.

7.2.63.2. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA CONCLUSIVA DEL ANÁLISIS DE LOS TÉRMINOS DE DEBATE

Una forma no habitual de exponer la síntesis final de la secuencia de la conclusión es ir analizando uno por uno los términos de debate y mientras se va desarrollando este análisis se va desplegando la interpretación susceptible de crítica que han hecho nuestros rivales y a la vez la interpretación clarificadora de nuestro equipo; una operación que debe completarse con la explicitación de las implicaciones que ha tenido su tesis y la nuestra; de esta manera atraparemos la atención de los jueces no habituados a este proceder, y si para algún juez no resulta ninguna novedad siempre podrá apreciar la lucidez de nuestro análisis sintético (si es que hemos suficientemente hábiles).

7.2.63.3. ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA CONCLUSIVA DE LA COMPARACIÓN DE ARGUMENTACIONES

Consiste en invocar a la razonabilidad a la hora de establecer algún criterio de preferencia para dirimir entre dos argumentaciones en conflicto, prejuicio que nos llevará a proponer candidatos como la ESPECIFICIDAD o la PLAUSIBILIDAD (Adrián, 2012: 512); de esta manera, en un ejercicio de Retórica Comparada podemos analizar cómo han funcionado ambas líneas argumentales y apelar a que o bien nuestra propuesta ha tenido en cuenta información más precisa (por lo que es más específica) o bien la información

contenida en nuestras premisas proviene de fuentes más confiables que la de nuestros rivales (por lo que es más plausible) o bien porque se den ambas circunstancias; en cualquier caso, ya sea por la mayor especificidad o por la mayor plausibilidad o por ambos fenómenos nuestra argumentación es preferible a la del equipo contrario. Como no queda elegante subrayar nuestra victoria hay que dejar que sean los jueces los que en su interior alcancen la conclusión de que nuestra argumentación derrota a la argumentación contraria.

7.2.64. MACROESTRATEGIA ARGUMENTATIVA DE LAS TRES LÍNEAS ARGUMENTALES

No solo hay que planear estrategias argumentativas para desarrollar de encuentro en encuentro, también hay que diseñar una planificación de cara al torneo entero; en este sentido una macroestrategia posible (y habitual en el Club de Debate ‘Nicolás Salmerón’ del SEK-Alborán) consiste en construir no una línea argumental para toda la competición sino tres, dejando una línea argumental fuerte para la primera fase clasificatoria, otra línea argumental muy fuerte para la segunda fase eliminatoria y una última línea argumental sorprendente solo para la final; y las tres líneas tanto A Favor como En Contra. Se puede añadir la variabilidad de ir cambiando a los debatientes de función debatística. Los equipos de Debate normalmente suelen repetir la misma línea argumental desde su primer encuentro hasta la final (llegado el caso de que se clasifiquen), incluso escenificando la misma versión de secuencia introductoria introducción tras introducción, mostrando las mismas evidencias refutación tras refutación, y repitiendo la misma fórmula de inicio y

de final conclusión tras conclusión (con independencia de las peculiaridades acontecidas en cada encuentro). Cuanto menos cambien los equipos más predecibles son, y cuanto más cambien más sorprendentes se vuelven, tanto para sus rivales como para los jueces.

7.2.65. EJEMPLOS DE LÍNEAS ARGUMENTATIVAS

A continuación, vamos a dejar aparecer algunas líneas argumentativas diseñadas para y desarrolladas en circunstancias de competición por parte de distintas comunidades de conocimiento del Club de Debate ‘Nicolás Salmerón’ del Sek-Alborán supervisadas por un servidor en calidad de entrenador. (Ofreceremos tan solo una breve presentación, pues cada tema dio origen a un dossier en torno a las veinte o cincuenta páginas para las dos posturas. [Hay que tener en cuenta que los siguientes pasajes se compusieron para convencer vía oral en encuentros de Debate, {es decir, que su propósito no era el de producir un artículo científico}; por lo que en su contexto de producción no se comunica la referencia de todas las ideas que se utilizan, {aunque sí cuando es relevante dejar constancia de la autoridad de fondo.}])

7.2.65.1. ¿SE PUEDE ERRADICAR EL HAMBRE EN EL MUNDO?

Torneo ‘V Jóvenes Promesas’ de Con Acento, febrero de 2014, Sevilla. Equipo: Alicia Beledo, María Fernández, Ana Callejón y Cristina Bonillo.

A FAVOR

Conceptos-clave: posibilidad / voluntad / Ética / cooperación social.

Se erradicará el hambre en el mundo porque (1) es posible, (2) existe la voluntad, y, (3) además, la Ética nos ayudará a ello, ya que nuestra naturaleza humana descansa en la cooperación social.

EN CONTRA

No se erradicará el hambre en el mundo porque hay poderosos intereses contrarios: el Principio del Máximo Beneficio Posible es llevado a cabo por tres agentes ejecutores – la Organización Mundial del Comercio / el Fondo Monetario Internacional / y el Banco Mundial – a través de tres acciones – los monopolios / la especulación alimentaria / y la compra masiva de tierras -, y una máscara – la FAO -.

7.2.65.2. ¿FUE CULPABLE EL PUEBLO ALEMÁN DEL GENOCIDIO DE LOS JUDÍOS DURANTE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL?

III Torneo ‘Séneca’ de la Universidad de Córdoba, 6 – 8 de noviembre de 2014. Equipo:
José Luis Cortés, María José Ramírez, María Rodríguez y Bernabé Hernández.

A FAVOR

(1) El antisemitismo alemán: aunque Hitler no hubiese nacido iban de cabeza al genocidio.

- (2) El antisemitismo (que estaba en el ADN) del nazismo era bien conocido por los alemanes, y en los años 30 no hubo una oposición masiva (como sí la hubo en 1989 al derrumbar el Muro de Berlín).
- (3) Al menos la destrucción parcial del pueblo judío – que ya es genocidio – sí era conocida por todos los alemanes, y la total por algunos, y de 1939 a 1945 no hubo una oposición masiva a estos hechos.
- (4) La Alemania posterior a la Segunda Guerra Mundial ha contraído deudas morales y económicas con el pueblo judío, al punto de que son dos pueblos unidos para siempre, porque una vez fueron victimarios los alemanes y víctimas los judíos.
- (5) Conclusión: durante la Segunda Guerra Mundial el pueblo alemán fue culpable de genocidio a los judíos por (a) llevar a la práctica el antisemitismo ideológico incubado desde el siglo XVIII en sus cabezas / (b) no oponerse a lo que conocían – la amenaza nazi a los judíos y la puesta en escena de su destrucción -; es decir, Alemania fue culpable por dos motivos: (primero) como autora intelectual (a través de la mentalidad alemana [de su cosmovisión del mundo como un espacio en el que los judíos son diferentes]), y, (segundo) por omisión generalizada de socorro y por falta de oposición masiva, lo que convierte al pueblo alemán de complicidad con un Estado criminal ejecutor del Holocausto.

EN CONTRA

Idea-fuerza: el equipo A Favor tiene que demostrar que el pueblo alemán exterminó a parte del pueblo judío de forma deliberada o por negligencia.

Idea-base: para poder achacar autoría de una acción a un agente debemos poder atribuirle intencionalidad realizada.

- (1) El pueblo alemán desconocía el exterminio.
- (2) El pueblo alemán ni fue el autor intelectual ni el ejecutor de la Solución Final.
- (3) La banalidad del mal – somos manipulables -.
- (4) La atribución de responsabilidad de los genocidios ha recaído en individuos, no en países.
- (5) Conclusión: todo el mundo es inocente hasta que no se demuestre lo contrario; inclusive el pueblo alemán. El verdadero culpable del genocidio fue una ideología – el antisemitismo -.

7.2.65.3. ¿ES LA PROGRAMACIÓN TELEVISIVA UN BUEN REFLEJO DE NUESTRA SOCIEDAD?

II ‘Interescolar Fundación Cánovas’; 20 – 22 de febrero de 2015. Equipo: José Luis Cortés, María Luisa Ramírez, María Rodríguez y Bernabé Hernández.

A FAVOR

(Tres líneas argumentales distintas [a escenificar solamente una a la vez].)

LÍNEA ARGUMENTAL 1: La programación televisiva adquiere los principales rasgos de nuestra sociedad.

LÍNEA ARGUMENTAL 2: Con los distintos programas quedan reflejados todos los sectores de cada sociedad.

LÍNEA ARGUMENTAL 3: La programación televisiva refleja la sociedad de cada época.

EN CONTRA

LÍNEA ARGUMENTAL 1: La programación televisiva es un reflejo de nuestra sociedad, pero no un buen reflejo.

LÍNEA ARGUMENTAL 2: Cierta parte de la programación es evasiva.

LÍNEA ARGUMENTAL 3: En la programación televisiva ni hay reflejo de nuestra sociedad ni isomorfía entre esos dos objetos.

LÍNEA ARGUMENTAL 4: Cierta parte de nuestra sociedad es un reflejo de algunos programas televisivos.

7.2.65.4. ¿ES LA CULTURA ESPAÑOLA FAVORABLE AL EMPRENDIMIENTO?

Torneo ‘Jóvenes Promesas Almería’, 25 – 1 – 2015, Almería. Equipo: Miguel Berbel, Daniel Gómez, José Luis Escobar, Gonzalo Fernández.

A FAVOR

Tenemos capacidades – furia española / quijotesco / picaresco – y tenemos resultados (tanto en el pasado como en el presente).

EN CONTRA

Ni en España hay implantada una cultura de emprendimiento, ni la mentalidad española es propicia al emprendimiento empresarial.

7.2.65.5. ¿DEBERÍA IMPULSARSE EL USO DE UN SOLO IDIOMA A NIVEL GLOBAL?

Torneo ‘Tres Culturas’ de la Asociación Dilema de la Universidad de Córdoba, abril de 2015. Equipo: Mari Carmen Peregrina, José Luis Escobar y Bernabé Hernández.

A FAVOR

LÍNEA ARGUMENTAL 1: Sí debería impulsarse el uso de un solo idioma a nivel global por la eficacia comunicativa, idea que sustentamos con un argumento económico – debido a la reducción de gastos y al mejor funcionamiento de la economía que conllevaría -, un argumento histórico – pues todas las civilizaciones y revoluciones científicas han descansado en una lengua común - y un argumento comunicativo – de mejora de la comunicación a nivel educativo, científico, geopolítico e interpersonal -. Nuestro trasfondo teórico es la Teoría de la Interpretación Radical (Davidson), que afirma que, si una oración de una lengua bajo estudio posee condiciones de verdad idénticas a las de una o más oraciones de la lengua del intérprete, sería lícito concluir que todas ellas poseen el mismo significado; por lo que habría posibilidades de traducción entre el idioma impulsado a nivel global y los no impulsados.

LÍNEA ARGUMENTAL 2: Sí debería impulsarse el uso de un solo idioma a nivel global porque reduciría las patologías asociadas a lengua concretas; y es que ciertos trastornos y limitaciones

lingüísticas se corresponden con ciertas propiedades de ciertas lenguas; algo que desde las dos últimas décadas del siglo XX se ha estudiado en profundidad, como uno de los síndromes de la afasia, el agramatismo, que presenta diversas manifestaciones en función de la lengua del paciente (tal y como nos lo explica Margarita Fernández).

LÍNEA ARGUMENTAL 3: Sí debería impulsarse un solo idioma a nivel global debido a la relevancia del fenómeno de la convergencia, idea que vamos a sustentar con un argumento epistemológico que descansa en la tesis del emergentismo convergente de Mario Bunge en Emergencia y convergencia (de 2003): la historia de los fenómenos naturales y culturales es la historia de la emergencia de novedades cualitativas que cuando las circunstancias son favorables confluyen en un proceso de convergencia; pues bien, el lenguaje también es el resultado de un proceso de emergencia de funciones cerebrales en una fisiología fonadora que dio lugar en una primera fase a la emergencia de miles de lenguas y en una segunda fase (en la que nos encontramos) a la convergencia en una lengua común.

REFUTACIÓN A LO DEL LENGUAJE COMO CONSTITUYENTE DEL MUNDO: Cristina Lafont en La razón como lenguaje (de 1992) recurre a cierta perspectiva sobre la referencia inaugurada por ciertos pensadores filosóficos de la Tradición Analítica - Kripke / Donnellan / Kaplan – con la que mantener la centralidad del lenguaje en todo lo humano sin tener que abrazar las tesis que defienden que con el lenguaje se constituye nuestro sentido o que se nos abre el mundo; de esta manera se puede esquivar la idea de que el contexto nos determina (con el añadido de que para salvarnos a nosotros salvemos nuestro contexto); así pues, al evitarse las concepciones relativistas adquieren fuerza las razones para defender el impulso de un solo idioma a nivel global.

EN CONTRA

LÍNEA ARGUMENTAL 1: No debería impulsarse el uso de un solo idioma a nivel global por la igualdad entre lenguaje y pensamiento, por lo que si impulsamos un solo idioma impulsamos un solo pensamiento, asimismo la pérdida lingüística supondrá pérdida de conocimientos; en conclusión, al impulsar un solo idioma globalmente también estás impulsando una única manera de ver, comprender, conocer el mundo, y, por lo tanto, una única manera de vivir. Nuestro apoyo teórico nos lo proporciona Humboldt, Vygotski y Luria, y nuestro ejemplo práctico el idioma de signos.

LÍNEA ARGUMENTAL 2: No debería impulsarse el uso de un solo idioma a nivel global por la pérdida cultural a nivel filológico y a nivel neurológico (en el proceso de adquisición de la lengua). Nuestro razonamiento es que (1) si cada lengua se adquiere de forma distinta, (2) con cada lengua aprendo también una forma distinta de entender la sociedad, entonces, (3) si se dejan de impulsar las lenguas estamos ante un caso de pérdida de diversidad cultural. Este razonamiento lo vamos a apoyar en las siguientes concepciones: (a) el lenguaje no es una mera herramienta de comunicación, sino todo un constituyente de mundo (según el paradigma del giro lingüístico): (a1) según cierta perspectiva en Filosofía Analítica: (1) solo piensa quien habla, y, (2) el significado de lo pensado-dicho depende de la comunidad lingüística, por lo que (3) preservar comunidades lingüísticas supone preservar significados lingüísticos y contenidos pensados-expresados; (a2) según cierta perspectiva en la Tradición Alemana de Filosofía del Lenguaje: aprendiendo una lengua (1) compartimos significados lingüísticos con otros hablantes, (2) identificamos a qué se refieren los signos empleados, por lo que (3) al constituir sentidos constituimos un mundo compartido, de lo que se deriva que (4) cuando no se impulsa un idioma deja de preservarse todo un conjunto de maneras de experimentar el mundo; / (b) el relativismo lingüístico – Tesis de Sapir-Whorf – concibe el mundo conformado por la lengua, porque el mundo aparece al ser humano ya

estructurado en su lenguaje; así pues, el lenguaje determina el pensamiento y cada lengua lleva aparejada una forma de pensar; la prueba de esta teoría está en el hecho de que hay leguas en que no se lexicalizan conjuntos de experiencias a las que sí se corresponden lexemas en otros; en definitiva, la categorización léxica influye en los procesos de conceptualización; / y (c) la traducción al 100% es imposible, porque se pierden matices; de ahí que si dejamos de impulsar idiomas se perderán muchos matices sobre el mundo.

LÍNEA ARGUMENTAL 3: No se debe impulsar un solo idioma a nivel global porque el criterio de seleccionar será ideológico (con un claro sesgo economicista).

7.2.65.6. ¿FUE LEGÍTIMO EL ASESINATO DE JULIO CÉSAR?

Torneo ‘IV Séneca’ de la Universidad de Córdoba, 19 – 21 de noviembre de 2015.

Equipo: Miguel Berbel, Daniel Gómez, José Luis Escobar y Gonzalo Fernández.

A FAVOR

El tema es si fue legítimo (en aquella sociedad), no si nosotros consideramos legítimo (ya sea en 2015 o en -44) el asesinato de Julio César.

Salvar la República implicaba asesinar a César.

Nuestro razonamiento descansa en (1) César siempre apuntó maneras dictatoriales, (2) César llevó a cabo un genocidio, y (3) era normal frenar al que se sobrepasaba.

Ideas-clave: República = progreso social / tiranía = retroceso social / senadores = representantes de los ciudadanos / César = muerte de la República.

Pregunta-clave: ¿Tenía César derecho a ir en contra del orden establecido? (a) Quien considere que no se sitúa cercano a los que legitimaron su asesinato; (b) quien considere que sí se sitúa cercano a la justificación del autoritarismo; (quien piense desde la perspectiva actual occidental – democrática y enmarcada en el Estado de Derecho – y conteste que César sí tenía derecho a ir en contra del orden republicano entonces entra en grave contradicción).

Otro razonamiento que manejamos es: (1) si la República es un fenómeno social positivo, al punto de que (2) debilitar / suprimir la República es algo negativo, entonces, (3) suprimir a quien quiere suprimir la República es algo positivo para la mentalidad de un romano del -44.

EN CONTRA

Nuestro estar en contra de que fue legítimo el asesinato de Julio César lo hacemos descansar en nuestra idea-fuerza de la legitimidad de César, porque si la figura de César es legítima su asesinato es ilegítimo. Esta idea-fuerza la desarrollamos con dos puntos: (1) la República era criticable, y, (2) Julio César era una figura justificable.

7.2.65.7. ¿ES POSIBLE ALCANZAR UN AUTÉNTICO MULTICULTURALISMO EN EL OCCIDENTE ACTUAL?

Torneo ‘Tres Culturas’ de Dilema de la Universidad de Córdoba, abril de 2016,
Córdoba. Equipo: Andrea Martín y Lucía Jofré.

A FAVOR

Un auténtico multiculturalismo es posible en el Occidente actual porque (1) tenemos una naturaleza común y somos cooperativos – Javier San Martín / Chomsky / Pinker -; (2) existe la posibilidad lógica – la Ética Discursiva de Habermas y Cortina / la Teoría de la Justicia de Rawls / el Enfoque de las Capacidades de Nussbaum / la Teoría del Reconocimiento de Charles Tylor -; y (3) existe la posibilidad práctica – Occidente / Europa / España / el Poniente Almeriense -.

EN CONTRA

No es posible un auténtico multiculturalismo en el Occidente cultural porque (1) existe una imposibilidad práctica debido a que en Occidente no hay igualdad de oportunidades, ni tolerancia, ni respeto, ni convivencia, y lo que siempre hay es superioridad de una cultura cuando coexisten varias, lo que da lugar a excluidos – inmigrantes / refugiados -; (2) nuestra percepción de la sociedad lo impide (y es que nuestra percepción psicológica y social de los otros vuelve conflictiva la multiculturalidad), y (3), además, ya ha fracasado el multiculturalismo en Europa – Reino Unido / Holanda -. Encontramos un apoyo teórico en la tesis del relativismo lingüístico, porque (1) si la Psicología de la Percepción confirma la tesis del relativismo lingüístico, (2) la traducción al 100% no es posible, entonces (3) no hay entendimiento auténtico entre culturas, y, por lo tanto, (4) tampoco auténtico multiculturalismo. Encontramos un apoyo práctico en el hecho de la

638

globalización, cuyas repercusiones culturales son la tendencia a hablar un único idioma en el mundo y la homogeneización del mundo. Por último, encontramos un apoyo sociopolítico en el hecho de que el Islam tiene difícil encaje en la democracia, consideración que encuentra justificación en (a) la contradicción semántica entre ‘democracia’ e ‘Islam’ / (b) las graves consecuencias de la participación política del islamismo – fascismo islamista / denigración de la mujer - / (c) la decepción del Otoño Árabe / y (d) el bajón tecnológico de los blogueros de Túnez y Egipto tras caer desde el ciberespacio a la realidad.

7.2.65.8. ¿ESTARÍA JUSTIFICADO PROHIBIR EL USO DEL BURKINI Y ELEMENTOS ANÁLOGOS EN ESPACIOS PÚBLICOS?

Torneo ‘I Académico de la Universidad de Murcia’, 26 – 28 de noviembre de 2016. Equipo: Ana Barten, Andrea Martín, Lucía Jofré, María Palomino y Javier-Eladio Guzmán.

A FAVOR

Sí estaría justificado prohibir el uso del burkini y elementos análogos en espacios públicos apelando al concepto universalista de la dignidad; y es que (1) el espacio público supone un dominio en que cualquier dominación sería inconcebible; (2) la vestimenta simboliza y el burkini y análogos simbolizan decencia (para las usuarias y su contexto religioso androcéntrico, y, por tanto, es susceptible de significar libertad de expresión o una muestra de diversidad cultural para los relativistas culturales o partidarios del multiculturalismo, pero también dominación para todos aquellos que priorizan una interculturalidad pero crítica, ya sea desde Occidente o desde la propia

civilización árabe: el Pensamiento Árabe-Musulmán Crítico; por lo tanto (3), desde un pensamiento intercultural crítico (tú me criticas a mí, yo te critico a ti), el burkini y los elementos análogos quedan fuera del espacio público; de ahí que (4) algunos puedan encontrar justificada su prohibición; prohibición que ganará razonabilidad si puede asentarse en un concepto universalista, y ese concepto existe: la dignidad. Esquema:

¿SE PUEDE JUSTIFICAR LA PROHIBICIÓN DEL BURKINI Y ANÁLOGOS EN ESPACIOS PÚBLICOS?

(1) ESPACIO PÚBLICO = DOMINACIÓN INCONCEBIBLE

(2) LA VESTIMENTA SIMBOLIZA:

EL BURKINI Y ANÁLOGOS PUEDE SIMBOLIZAR:

DOMINACIÓN / LIBERTAD

(interculturalidad crítica y Pensamiento Crítico Árabe) / (relativistas, feministas islámicas, multiculturalistas)

(3) EL BURKINI Y ANÁLOGOS ≠ PRINCIPIOS DEL ESPACIO PÚBLICO

(4) SU PROHIBICIÓN QUEDA JUSTIFICADA: POR LA DIGNIDAD.

EN CONTRA

LÍNEA ARGUMENTAL 1: (1) Occidente se define por la interculturalidad (aunque no se dé al 100%); (2) en un Occidente (pensado como intercultural) no cabe la prohibición del burkini; (3) solo tendría sentido la prohibición en un Occidente etnocéntrico (demuéstrenlo).

LÍNEA ARGUMENTAL 2: (1) Espacio público = integración cultural (libertad de expresión); (2) el espacio público afecta a la vestimenta – el burkini y los elementos análogos = medios de expresión cultural -; (3) no cabe la prohibición.

LÍNEA ARGUMENTAL (3): (1) Espacio público = cualquier dominación es inconcebible; (2) la vestimenta simboliza y el burkini simboliza decencia (dominación); (3) esa dominación es

evidenciada por el Pensamiento Crítico Árabe-Musulmán: el burkini debería estar fuera del espacio público; (4) no se puede prohibir, porque prohibir = imponer nuestro modelo occidental.

7.3. ESTRATEGIAS PERSUASIVAS

El hecho expositivo de tratar ahora las estrategias discursivas persuasivas en una sección aparte corresponde meramente a la circunstancia didáctica de invitar a tomar conciencia acerca de su relevante contribución en la construcción del discurso en el ámbito del Debate Académico y no a la consideración de que funcionan de forma aislada, pues, constituyen, junto con el resto de operaciones argumentativas y comunicativas, un todo (entrelazado) estratégico.

Hemos visto que la contribución principal en Debate Académico de las estrategias argumentativas (en conjunción con el resto de maniobras discursivas) es *aportar* RAZONES de p respecto al reto t en contra de lp defendido por el equipo antagonista ante unos jueces evaluadores y transductores, y ahora veremos que la contribución principal de las estrategias persuasivas (en conjunción con el resto de maniobras discursivas) es *guiar / conducir* las RAZONES **aportadas** de p respecto al reto t en contra de lp defendido por el equipo antagonista ante unos jueces evaluadores y transductores.

7.3.1. LA PROBLEMÁTICA DE LA VINCULACIÓN DE LO PERSUASIVO CON LO ARGUMENTATIVO O CON LO RACIONAL A LA HORA DE CONSTRUIR UN DISCURSO DEBATÍSTICO

Ahora vamos a abordar un problema cuya naturaleza puede aparentar ser meramente teórica, pero también puede ser práctica. Nos referimos a la posibilidad de construir un discurso debatístico no argumentativamente o no estrictamente argumentativo, con las repercusiones que conlleva entonces sobre cómo considerar la dimensión persuasiva (por si se convierte en la funcionalidad principal discursiva [al no tener que conjugarse con un elemento argumentativo ausente bajo esta posibilidad]). El hecho de que las reflexiones que desencadena esta dificultad no sean meramente de carácter teórico, sino también práctico, radica en el hecho de que ya ha acontecido en torneos de Debate Académico que un equipo se queje (ya sea en el propio encuentro o con posterioridad) de que su contrincante no ha utilizado el método ARE o lo que es mucho más grave que no ha argumentado (siendo una denuncia que no obedece a un quejarse manipulador sino al proceder heterodoxo de cierto equipo), dándose el caso de que el equipo a la postre ganador resultó ser el “no argumentativo”.

Esta problemática ya la encontramos de forma implícita en Ganar debates, pues Steve L. Johnson por un lado nos dice que “el argumento es la pieza fundamental de la persuasión” (2013: 19) – de lo que se desprende de forma general la conjunción de lo argumentativo y de lo persuasivo, pero de forma más concreta el carácter argumentativo de todas las estrategias persuasivas –, y, por otro lado, nos dice (Johnson, 2013: 1) que

“ganar debates simplemente requiere que persuadas a tu audiencia de que ganaste” sin especificar que dicha persuasión deba operar argumentativamente, por lo que un intérprete podría encontrar en esta declaración una puerta abierta a operaciones que sin ser argumentativas consigan persuadir a los jueces de la postura que les ha tocado defender. El propio Johnson nos dice (en 2013: 69) que los argumentos bien estructurados son fundamentales para debatir de manera eficaz, pero incluso la tesis principal del libro Ganar debates se centra en el hecho de que LO PRINCIPAL PARA GANAR UN DEBATE ES CONVENCER A LOS JUECES.

Desde esta perspectiva (que aceptamos [del carácter determinante de que si convences más que tus rivales has ganado]), entonces cabe considerar que la argumentación no es el fin del Debate sino un medio para convencer al jurado acerca de nuestra interpretación del mundo (y, ciertamente, el medio más idóneo para ello [en líneas generales, sin valorar circunstancias especiales o temas peculiares]). Repetimos: el objetivo principal en un debate no es argumentar sino convencer a los jueces. Por lo que si pudiéramos convencer no argumentativamente o no argumentativamente de una forma estricta sería igualmente una manera válida de debatir (más allá de que perdiéramos algunos ítems). Las estrategias persuasivas y comunicativas son imprescindibles, no puedes no usarlas (si pretendes que quien te escuche considere tu intervención como un acto de debate); aunque solas no existen (se persuade para hacer más fácil a otro el proceso de aceptar algo y se comunica ese algo a alguien), se precisa, pues, ese algo a construir a lo largo del discurso. Para ese «algo» el mejor candidato que tenemos es ese objeto peculiar que es un argumento o ese objeto más elaborado que es un conjunto de argumentos (un resultado al que llegamos a partir de un proceso que cabe llamar ‘argumentación’ [de ahí que en la práctica podamos hablar como si fuesen equivalentes

las expresiones ‘conjunto de argumentos’, ‘argumentación’ y ‘línea argumental’]); en resumidas cuentas, nuestro mejor candidato para construir un discurso es recurrir al fenómeno de lo argumentativo. (La justificación de la anterior proposición requeriría traer a colación las estrategias argumentativas anteriormente expuestas.) Pero, si encontráramos recursos no argumentativos o no tan argumentativos o heterodoxamente argumentativos o que no tienen los rasgos normalmente atribuidos a un argumento con los que se pueda no solo comunicar (ante el jurado a través del enfrentamiento con el otro equipo) nuestra perspectiva sino persuadir a los jueces de que se decanten por ella, ¿no estaríamos, en el caso de lograrlo, cumpliendo el objetivo principal a la hora de debatir, que no es otra cosa que convencer a los jueces? Nuestra sospecha se inclina por considerar que la gestión de dichos recursos no estrictamente argumentativos incluiría igualmente operaciones racionales; desplazándose entonces el problema hacia la pregunta de si todo lo racional es argumentativo, o dicho de otra manera: ¿cuál es la relación entre las clases ‘racionalidad’ y ‘argumentatividad’?

Entonces, ¿si un discurso pierde argumentatividad pierde higiene discursiva?; en este sentido traemos a colación la aportación de Quintín Racionero respecto a una «pragmática sucia» (que daría cuenta del carácter activo de cómo, de hecho, utilizamos la racionalidad [esto es, de forma interesada]): un mecanismo global de racionalidad es aquel que se hace cargo de los elementos que nos constituyen vía educación y vía biología, tarea que consiste en dar respuesta a los distintos segmentos sociales; de esta manera se han diseñado dos estructuras de generación de sentido: una racionalidad discursiva (propia de un pensamiento controversial) y una racionalidad estética; así pues, racionalizar quiere decir describir de forma fidedigna tanto la conquista de los argumentos como la conquista de las imágenes; lo que pasa es que los mecanismos afectivos,

argumentativos y contextuales se interfieren entre sí a la hora de producir sentido, por lo que en el caso de la controversia no nos movemos solo por argumentos, también por pasiones, intereses y por acceder a zonas del deseo (añadiendo nosotros que en el caso de las obras de arte y de cualquier tipo de actividad creativa no nos movemos solo por estados afectivos e imaginativos sino, sobre todo, por decisiones racionales). La conclusión de Quintín Racionero (2014 [22 – 3- 2012]: 1h20' - 1h24') sería que la teoría de la racionalidad, para ser exacta y abordar la complejidad de este fenómeno, debe integrar varios modelos. La enseñanza que recogemos de Quintín Racionero es que la comunicación siempre es interesada; esto conlleva repercusiones prácticas en el ámbito del Debate: el debatiente, por un lado, en el uso de la palabra (si quiere ofrecer claridad al jurado) debe asumir los presupuestos de los que parte, asimismo (si considera que ser sincero ante los jueces le va a ser beneficioso) debe reconocer las influencias que le afectan, y, por otro lado, cuando está en modo escucha debe atender para luego criticar las implicaciones ontológicas y culturales de sus antagonistas.

Dejamos aparecer un caso real de un equipo que en medio de un encuentro fue acusado de estar debatiendo sin argumentos en la postura En Contra; asimismo fue acusado de falta de argumentación por otro equipo en la postura A Favor: abril de 2016 en el Torneo Nacional de Santiago de Compostela; el equipo en cuestión era el Sek-Alborán (constituido por José Luis Escobar y Javier-Eladio Guzmán) y el tema era ‘¿Sería beneficioso para la Reino Unido salir de la Unión Europea?’ La estrategia del Sek-Alborán para En Contra consistía en la apelación a tres imágenes mentales respecto al pasado, el presente y el futuro del Reino Unido: (1) el pasado: la historia nos dice que cuando Europa fue nacionalista fue xenófoba, extremadamente violenta y sin un verdadero Estado Social / (2) el presente (de 2016): la Unión Europea es el principal

bloque económico del mundo, tiene una estructura militar relevante y alberga la promesa de una posible unidad política en el futuro / (3) el futuro: Reino Unido perdería control en la toma de decisiones de la Unión Europea, asimismo subsidios agrícolas y al sector primario, se produciría inestabilidad económica, comercial y política y se dificultaría la movilidad. La estrategia del Sek-Alborán para A Favor consistía en la apelación a dos imágenes mentales temporales: (1) el presente (de 2016): la Unión Europea (a) marca nuestras vidas, (b) es un Estado Federal que no funciona y (c) se superpone a la cultura británica / (2) el futuro: el Reino Unido podría seguir manteniendo una buena relación con la UE, el mercado laboral no tiene por qué verse afectado de forma dramática, ahorraría de forma significativa al no tener que pagar las tasas de permanencia, mantendría su prestigio a nivel internacional, retomaría la soberanía directa sobre muchas cuestiones y tendría un control directo sobre sus fronteras. Ambas quejas (quizá justificadas) no tuvieron efecto en los jueces; y, al menos la escenificación que se hizo de ambas posturas con la misma estrategia de presentar imágenes mentales temporales del Reino Unido (pintando a la Unión Europea en positivo o en negativo en función de la postura) fue convincente para aquellos jueces.

Como bien nos explican Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide (2002: 14) la relación discursiva de argumentar “no se trata tanto de demostrar la validez de una conclusión, como de convencer al receptor de que esa y no otra es la tesis adecuada”; y se apoyan en Christian Plantin, para quien argumentar “es la operación por la cual un enunciador busca transformar por medios lingüísticos el sistema de creencias y de representaciones de su interlocutor” (Fuentes y Alcaide, 2002: 14). Y la clase ‘medios lingüísticos’ es más amplia que la clase ‘encadenamientos válidos’. En la misma línea que Plantin se sitúa el experto en Debate de Competición estadounidense Alain Cirlin,

para quien “la verdadera persuasión es el proceso por el cual se altera la perspectiva que otra persona tenía sobre un cierto asunto” (Fabregat, 2017: 51).

Así pues, aunque la praxis debatística académica se circunscriba al modelo ARE al menos son concebibles otras posibilidades; asimismo, también es concebible una presentación no estándar de dicho modelo: por ejemplo, en vez de a través de una articulación formal pues una escenificación dialogada en la que se simule la conversación entre dos personajes que en su ir preguntándose y respondiéndose se hace partícipe al auditorio de cierta afirmación, de cierto razonamiento que lo explica y de cierta evidencia que lo justifica.

¿Acaso Platón fue formalmente argumentativo? Nunca siguió nada parecido a un modelo como el ARE, sino más bien un juego de palabras donde se daba un discurrir desde la intimidad hacia los otros, una contrastación de opiniones, la revisión de otras claridades a través de distintos diálogos entre personajes reales o inventados; con todo y con eso, pese a la ausencia de formalidad argumentativa en su escritura (jamás presentada en forma de tratado [de hecho, en ningún pasaje desarrolla la Teoría de las Ideas]), Platón no solo se hizo entender sino que ha sido uno de los pensadores que más peso ha dejado (Lledó, 2011: 9 – 11). Platón nunca dejó de adaptarse a su audiencia (a través de los siguientes procedimientos persuasivos - comunicativos): manteniendo el recurso a los mitos / escribiendo de forma dialógica, manteniendo así cierta sintonía expresiva con la fórmula comunicativa más extendida en la comunidad de su época – las tragedias - / ofreciendo a su alumnado de la Academia un soporte físico de ciertos pensamientos (y eso a pesar de sus reticencias frente a la escritura). Platón analizaría los esquemas sociales

de su entorno escenificando diálogos a través del entrelazamiento de voces que en su ir cuestionando ciertas ideas al final se consigue transmitir la introducción de cierto orden en el caos social de su tiempo. La escritura platónica (en concordancia con la atmósfera intelectual y creativa de su época) obedece a un diseño racional. Wittgenstein tampoco supone un ejemplo de argumentación formal, más bien de densidad conceptual en el Tractatus y de colección de matizaciones en varias direcciones en las Investigaciones Filosóficas. Es decir, sin seguir el modelo ARE se consigue ofrecer una reflexión rigurosa de calidad; asimismo, la escritura wittgensteiniana (en cualquiera de sus manifestaciones) obedece a un diseño racional.

Así pues, no es exactamente lo mismo argumentar que razonar:

“J. Caron (1989) diferencia entre ARGUMENTACIÓN Y RAZONAMIENTO, conceptos que, a menudo, se confunden. Como bien explica el autor, «el razonamiento establece una relación entre ESTADOS DE COSAS expresados mediante enunciados; la argumentación, por el contrario, consiste en un encadenamiento basado en la NATURALEZA MISMA DE LOS ENUNCIADOS» (153).”

(J. Caron: Las regulaciones del discurso, en Fuentes y Alcaide, 2002: 14.)

Entonces, si ‘argumentación’ y ‘razonamiento’ no son el mismo conjunto, aunque mantengan una intersección (por el carácter racional de la argumentación), puede haber períodos discursivos debatísticos que, aunque no sean estrictamente argumentaciones, eso no quiere decir que sean irracionales, pueden consistir en un razonamiento propiamente

no argumentativo. De esta manera, podemos referirnos al *proceso constructivo* en Debate de Competición como una serie de procedimientos (pensados y organizados en un plan) bajo la intencionalidad de comunicar materiales diseñados (es decir, tras un análisis interpretativo, una investigación profunda y una selección inteligente, organizados) racionalmente para que conduzcan a un jurado razonable a preferir cierta tesis frente a otra rival; los materiales a comunicar siempre van a *funcionar* como RAZONES, y dichas razones pueden ser argumentos (debidamente encadenados lógicamente a través de una relación entre afirmaciones y conclusión en el contexto de una polémica con una finalidad perlocutiva [Gutiérrez Ordoñez, en Fuentes y Alcaide, 2002: 14 – 15] en forma de diálogo reglado) o pueden ser razones que no sean estrictamente argumentos (sin que dejen de tener el propósito de conducir al jurado a través de la relación entre ciertos materiales adecuadamente organizados entre sí [desde el criterio de la finalidad persuasiva] igualmente en un contexto de polémica con una finalidad perlocutiva [de cara a los destinatarios-evaluadores] en forma de diálogo reglado). Es decir, la presencia de la racionalidad es ineludible a la hora de debatir, y dicha necesaria dimensión racional puede hacer acto de presencia argumentativamente (lo estándar) o bajo fórmulas racionales no estrictamente argumentativas; pero, en ambos casos se precisa de mecanismos persuasivos para presentar los materiales racionales conducentes a guiar a los jueces hacia el resultado deportivo óptimo.

La *demostración* es un procedimiento claramente racional, pero, aunque mantiene con la argumentación la semejanza de procurar llevar al destinatario a cierta conclusión (siendo obligada en ambos procesos asertivos la presencia de una conclusión), tienen también claras diferencias (la logicidad / objetividad / perfección / predeterminación de la demostración frente a la naturalidad / provisionalidad / flexibilidad / indeterminación

previa de la argumentación) (Fuentes y Alcaide, 2002: 15). Las demostraciones podrían ser razones no argumentativas, pero más bien estamos pensando en otros recursos aparentemente menos racionales que las demostraciones. Los ESTADOS AFECTIVOS / los ESTADOS PERCEPTIVOS / las IMÁGENES / los OBJETOS FÍSICOS / las METÁFORAS / los CONTRASTES / los RECURSOS LITERARIOS / las OBRAS DE ARTE / los RECURSOS ESTÉTICOS / las ACTUACIONES TEATRALIZADAS / incluso RECURSOS TECNOLÓGICOS pueden utilizarse como un apoyo dentro de una argumentación o como materiales dentro de un razonamiento no estrictamente argumentativo. (Claramente operamos desde una perspectiva que busca potenciar la creatividad en el Debate Académico.)

De este modo, se rompe con el prejuicio de que se razona con argumentos y que se persuade con emociones; puede haber construcciones discursivas que sean un ejercicio de racionalidad argumentativa sin recursos afectivos o de racionalidad argumentativa con recursos afectivos o de racionalidad no estrictamente argumentativa sin recursos afectivos o de racionalidad no estrictamente argumentativa con recursos efectivos. Lo que siempre va a haber en un debate (si se persigue el objetivo principal de convencer a los jueces) es un uso persuasivo de razones diseñadas para ser comunicadas: resulta ineludible la presencia de racionalidad, persuasión y comunicación ante un transductor evaluador. Si amputamos cualquiera de estos cuatro elementos no estamos ante una situación de Debate de Competición. Así pues, serían prácticas incompletas o discursos frustrados o claramente no estaríamos ante un acto de debate si acontece (en el caso de que puedan darse estas combinaciones lingüísticas):

(1) comunicar razones ante un jurado pero sin voluntad persuasiva /

(2) razonar haciendo uso de mecanismos persuasivos ante un jurado pero sin voluntad comunicativa /

(3) comunicar ante una audiencia no evaluadora razones persuasivamente en ausencia de jurado /

(4) comunicar a un jurado un intento de persuadirles de que acepten cierta tesis pero sin ofrecer razones.

Por todo esto, como las maniobras persuasivas y comunicativas tampoco son irracionales (pues obedecen a razones bien concretas determinadas por cierta intención deliberativa deportiva), se puede afirmar que, además de las estrategias argumentativas, tanto las estrategias persuasivas como las comunicativas son racionales. O, dicho de otra manera: los actos discursivos en Debate de Competición obedecen a una racionalidad estratégica.

La dificultad que sobrevuela toda esta problemática del carácter más bien argumentativo o más bien racional de los discursos en Debate de Competición también tiene que ver con la naturaleza eminentemente lingüística o solo en cierta medida o como una posibilidad entre otras de esas entidades peculiares que hemos venido a denominar ‘argumentos’. Esta lingüisticidad como rasgo esencial del fenómeno del argumentar ha sido puesto en duda (y ya desde principios del siglo XXI) por varios autores (que insisten en que el papel que el lenguaje juega en casos paradigmáticos del argumentar también lo pueden jugar otro tipo de representaciones), cuyo representante más señero sería el pensador filosófico analítico mexicano Axel Arturo Barceló (2003), quien nos presenta

otras posibilidades híbridas entre un argumentar lingüístico y un argumentar icónico, asimismo directamente nos habla de una *argumentación visual* – la argumentación con imágenes -:

“Ciertos fenómenos que la Filosofía tradicional ha pensado como eminentemente lingüísticos en realidad son casos particulares de un fenómeno mucho más grande, el fenómeno de la representación, el fenómeno de la comunicación, el fenómeno de la convicción, el fenómeno de la inferencia, el fenómeno del razonamiento, el fenómeno del debate; todos estos fenómenos la Filosofía tradicionalmente los había vistos como fenómenos lingüísticos – no solo que el lenguaje era un elemento fundamental en ellos, sino que era esencial -. [...] Los modelos científicos, las fórmulas (que forzando puedes decir que son lenguaje) serían otro tipo de representaciones. [Respecto a] las imágenes, claramente parece que seguir llamándolas ‘lenguaje’ tiene consecuencias más negativas que positivas. Tal vez los diagramas están ahí en medio. [...] La gente que trabaja Lógica piensa que los argumentos son entidades lingüísticas. [...] El consejo metodológico que Frege se tomó muy en serio a finales del siglo XIX es que el lenguaje es una herramienta para hacer cosas; si tú quieres pensar el lenguaje te puede ayudar, si tú quieres hacer una investigación el lenguaje te puede ayudar, si tú quieres discutir con alguien el lenguaje te puede ayudar, si tú quieres tomar una decisión el lenguaje te puede ayudar, pero no es constitutivo mismo de las tareas de pensar, investigar, discutir, decidir, entender la realidad; el lenguaje es un medio, si el lenguaje te sirve qué bien, si no te sirve busca otro [medio], y si no lo hay constrúyelo. [...] Respecto a los argumentos visuales, hay ciertos aspectos de la argumentación en la cual su carácter lingüístico es fundamental y hay otros aspectos en los cuales no. No hay un hecho de lo que es un argumento o un no argumento. Lo que hay es una disciplina que es la Teoría de la Argumentación, que ha desarrollado un montón de técnicas y herramientas para estudiar un fenómeno. La Lógica, la Teoría

de la Argumentación, la Dialéctica utilizan la noción de argumento y la pregunta que tenemos que hacernos como seres humanos en este momento, y como filósofos especialmente, es sirve o no aplicar aquí la noción de argumento; sirve o no aplicar aquí la noción de consecuencia lógica. [...] Ahora es difícil pensar que la noción de argumento es algo así como una clase natural que estamos descubriendo, más bien es una noción-herramienta que está muy bien desarrollada, con mucho aparato teórico, [...] y cuando yo veo un fenómeno (comercial, de propaganda política o explicación científica, ...) que no es un caso paradigmático de argumento puedo ver si funciona o no. Si al aplicar las herramientas [lógica / retórica / dialéctica / pragmadialéctica del estudio de argumentos] a ese fenómeno [no paradigmático] salen resultados interesantes pues ¡ah qué bueno! Lo que importa es acerca de ese fenómeno y no acerca de la naturaleza de la lógica.”

(Barceló, 2017: 18’ – 25’.)

Prescindiendo de las dificultades que pueda suscitar el anterior fragmento respecto a la relación del compromiso fregeano con el giro lingüístico, la razón de ser de la inclusión de este texto ha sido hacer visible una concepción amplia de argumentación; somos conscientes del carácter mayoritariamente lingüístico de la práctica actual del Debate de Competición, pero no queremos cerrar su concepción a posibles estrategias futuras que quizás incrementen el recurso a *operaciones con imágenes* o a *operaciones objetuales*. En este último sentido no podemos pasar por alto que uno de los últimos movimientos filosóficos ha sido el *giro especulativo* o *realismo ontológico*, que tiene en la Ontología Orientada a Objetos el núcleo de una perspectiva (desarrollada a partir de 2007 principalmente por el grupo transfronterizo integrado por Quentin Meillassoux, Graham Harman, Ray Brassier e Iain Grant) cuya apuesta reflexiva se centra en la relación

objeto – objeto al margen de la correlación sujeto - mundo (bajo una concepción amplia de ‘objeto’): el Realismo Especulativo, un pensamiento que puede inspirar planteamientos originales en el mundo del Debate de Competición por su aporte de novedosas estrategias conceptuales, metodológicas y argumentativas que pueden proporcionar al debatiente un acceso a la realidad independiente de la cognición subjetiva a través de algún tipo de especulación – matemática / científica / artística / ... - (Avanessian, 2019). Tanto la argumentación visual como la argumentación objetual suponen una revisión del paradigma del giro lingüístico.

La anterior reflexión nos lleva a la siguiente matización: todo discurso debatístico cabe entenderlo tautológicamente como una línea discursiva, y en circunstancias habituales dicha línea discursiva adquiere la forma de una línea argumentativa persuasivamente comunicada (no en vano pasa por ser el mejor medio para convencer), pero como cabe la posibilidad de articular la arquitectura del discurso en un debate con razones que no sean estrictamente argumentos, entonces, cuando ese sea el caso, habrá que referirse a dicha arquitectónica como *construcción racional* o **LÍNEA discursiva**.

Una pregunta sobrevuela esta cuestión de la argumentatividad total o solo mayoritaria del Debate Académico en particular y del Debate de Competición en general: ¿no puede admitirse que en todos los tipos de razones que no son (estrictamente) argumentos (ya aludan a estados físicos, mentales o teóricos) no presentan en todos los casos un tono que podríamos denominar **argumentativo**? Suponemos que responder a esta pregunta pasa por aclarar antes la complejidad de si la argumentación pertenece a la

lengua o al discurso. Pues si la argumentación es un hecho de habla entonces se sitúa al lado de otros efectos discursivos que no son propiamente un argumento; pero, si la argumentación pertenece al sistema lingüístico, entonces todas nuestras manifestaciones lingüísticas (y, por lo tanto, todo lo que se dice y hace en un debate) son casos de argumentación (ya sea de una manera explícita o implícita). Acudimos para que nos rescate en esta dificultad ontológica (en el sentido de qué es esta cosa de la argumentación) al siguiente razonamiento de Catalina Fuentes y Esperanza R. Alcaide (2002: 20 – 28, 32):

“En cuanto al aspecto que nos interesa, el relativo a lo lingüístico, tenemos que elegir entre admitir la existencia de la argumentación en el sistema (en la lengua), o en el discurso, en el hecho de habla. [...]

J. C. Anscombe y O. Ducrot han puesto de manifiesto que el valor argumentativo es algo connatural al enunciado y viene determinado por su propia forma lingüística. Según su concepción, todo enunciado ha de entenderse orientado hacia una determinada conclusión, a la que queda encadenado. Este encadenamiento se produce [...] gracias a la estructura lingüística que presentan. [...] El encadenamiento argumentativo es algo connatural al sentido del enunciado. [...]

¿El mismo hecho de hablar tiene la intención de convencer en cierto modo al receptor, es decir, de hacer que esté «de acuerdo» con el que habla, o, al menos, «colabore» con él? Esto nos llevaría a justificar esa hipótesis de J. C. Anscombe – O. Ducrot de que la argumentación está en la lengua. [...] Ambas formulaciones nos llevan a sostener que todo texto conlleva argumentación.

[...] Todo texto tiene intencionalidad de comunicar con el oyente, y, por ello, de conseguir un mínimo de consenso. En este sentido, la afirmación de J. C. Anscombe y O. Ducrot hay que entenderla como una argumentación en el lenguaje. Es una característica inherente al lenguaje como medio de comunicación. Porque todo lenguaje se emplea para conseguir algo del otro, aunque solo sea para considerarse como un individuo social. [...] No pedimos solo que se nos oiga, sino que, además, compartan nuestra opinión. Esto puede marcarse en los discursos de forma más o menos explícita. [...]

Es algo que está más allá del lenguaje y que pertenece a la propia ontología de la comunicación. Sin embargo, eso es comunicar en sí, que supondría el grado 0 de la argumentación. Llamaremos propiamente argumentativo a aquel texto o secuencia que marca explícitamente el razonamiento al que quiere llevar al interlocutor. El hablante, según su intención, y la situación comunicativa en que se encuentra [...] decide simplemente exponer una opinión, o decir un hecho [...] o bien emplea explícitamente el enunciado con un cierto valor argumentativo.

Una cosa es expresar una opinión, sin más, o un conocimiento de un dato, a cuando se dan razones para sostener lo que es una opinión, bien porque el oyente no esté de acuerdo, o él lo crea así, o el tema sea complicado. [...]

Incluso podemos tener situaciones interactivas en que [...] simplemente se emita una opinión o un hecho, y no exprese la conclusión a la que lleva. [...]

Luego a situaciones interactivas diferentes hay distintas soluciones lingüísticas, distinto empleo de material. De ahí que llamemos argumentación a la propiamente marcada. [...]

Por tanto, la argumentación es una estructuración que se hace del texto en el nivel macroestructural, una ordenación de todo el material lingüístico empleado. Es [...] una dimensión de las secuencias.

Hay textos argumentativos y no argumentativos (es decir, con el grado 0 de la argumentación).

La oposición lengua / discurso establecida por J. Moeschler – A. Reboul nos parece demasiado tajante, porque depende de la intención del hablante y puede haber enunciados sin intención argumentativa. [...] En nuestra opinión, hay una estructuración informativa del texto y otra argumentativa. [...]

¿Hay situaciones comunicativas en las que el hablante no argumenta? [...] Parece ser que sí, que tenemos textos no argumentativos (grado 0 de la argumentación) marcadamente. Ahora bien, estos textos pueden interpretarse como tales si el oyente los sitúa en un marco argumentativo y le aplica ciertas leyes de paso o topoi. [...]

El lenguaje se usa como medio de relación social. Pero [...] puede interpretarse con un fin persuasivo, aunque no haya sido emitido como tal. Las palabras en sí no tienen marcada la carga argumentativa. Cualquier elemento puede tenerla en determinados contextos y situaciones. No es que el lexema X lleve a unas conclusiones determinadas. Esto solo puede afirmarse de los marcadores argumentativos (conectores y operadores), pero no de cualquier término de la lengua. [...]

La argumentación en sentido técnico [...] se ve como intrínsecamente lingüística (argumentación en la lengua: los hechos semánticos son primitivamente argumentativos todos) o esencialmente pragmática (argumentación en el discurso: las reglas son implicaturas conversacionales surgidas por principios pragmáticos [...]). Los hechos argumentativos surgen de inferencias pragmáticas propias del uso de la lengua en la comunicación). [...]

En suma, sobre la teoría de la argumentación en la lengua tendemos que decir que no la compartimos en su formulación estricta de que todo elemento lingüístico está marcado en el código argumentativamente. La argumentación es una estructuración que afecta, al

menos, al enunciado cuando forma parte de un texto. Estos enunciados pueden estar marcados o no, pueden ser meramente descriptivos o informativos, sin ningún propósito de llevar al oyente a ninguna conclusión. [...]

Lo que uniría el concepto de orientación en la lengua al de argumentación en el discurso sería lo siguiente: para que un enunciado sea argumento para una conclusión es necesario que satisfaga las condiciones lingüísticas de orientación. [...]

Por otra parte, la argumentación es un proceso que implica la realización del acto enunciativo porque supone la presencia del receptor. Está condicionado por él. Se trata de hacer llegar al oyente a unas determinadas conclusiones valiéndose para ello de:

- a) marcas lingüísticas, por supuesto,
- b) la intención del hablante, de su subjetividad
- c) y también del contexto en que está: situación, momento histórico, cultural, entorno práctico, empírico. [...]

Por tanto, cualquier texto puede ser argumentativo o no. Lo que implica que hay textos con argumentación 0. Y, por tanto, que depende de cómo se organice el texto (sus materiales lingüísticos) y, por supuesto, de su adecuación al entorno.

Es posible, así, que un texto tenga intención argumentativa y no sea interpretado como tal por parte del oyente. Razón: no ha aplicado la ley de paso. O al revés, un texto emitido inocentemente, que el receptor codifica «con intención». Aplica, pues, una base argumentativa o ley de paso.

¿Qué es la ley de paso o topos? Se trata de instrucciones que los términos tienen [...] y que se activan al confrontarse con el contexto, con las presuposiciones de hablante y oyente.

Tiene que haber una coincidencia entre la intención del hablante que prevé unas relaciones o inferencias por parte del receptor y las inferencias o decodificación real que hace este. [...]

Los distintos tipos de secuencia se emplean con valor argumentativo, con un propósito [...]. [...]

Cuando la lengua se convierte en discurso, surge la organización argumentativa, como también la informativa.”

Vamos a reescribir el anterior texto alterándolo con la mirada puesta en el Debate Académico:

¿EL DEBATE ACADÉMICO ES ARGUMENTACIÓN O PRESENTA INTENCIONALIDAD PERSUASIVA Y COMUNICATIVA SOBRE RAZONES ACERCA DE UNA TESIS?

¿En la praxis del Debate Académico aparece el fenómeno de lo argumentativo como su esencia – lo que rige su naturaleza – o bien como un hecho de debate susceptible de aparición en varios grados de explicitud? Aunque puede interpretarse que cada unidad discursiva debatística (por su estructura lingüística) queda definida por cierto valor argumentativo orientado hacia cierta conclusión, para poder etiquetar como argumentativo un discurso debatístico este debe *marcar* de forma **explícita** el RAZONAMIENTO al que se quiere llevar a los jueces a través de una serie de operaciones (resultado de *decisiones intencionales*) claramente comunicativas. Esto es, sí estamos ante un caso de argumentación en un encuentro de Debate si las

659

interacciones están marcadas racionalmente; en tal caso, sería el discurso entero el que sería argumentativo, pues se trata de una dimensión del conjunto de las secuencias debatísticas. En las situaciones interactivas acontecidas en un encuentro de Debate todo el material informativo está en función de intenciones bien concretas de comunicar persuasivamente ciertas razones; es decir, que en un debate la intencionalidad realizada no es de carácter informativo sino argumentativo. Es decir, que el marco en el que se interactúa debatiendo es argumentativo con finalidad persuasiva. Fuera del contexto del Debate de Competición no siempre estamos comunicando un discurso en disputa con otros ante unos terceros que nos examinan (aunque, en ocasiones, se dan situaciones conversacionales con cierta similitud), de ahí que se pueda afirmar que no todo elemento lingüístico lleva de forma estricta marcado un valor argumentativo como rasgo diferenciador; sin embargo, otra cosa es lo que ocurre en las situaciones de debate, donde se comunica con la pretensión de llevar a los jueces hacia nuestra conclusión, de ahí que se den inferencias dentro de un contexto pragmático y que se pueda decir que los actos de debate son hechos argumentativos – persuasivos - comunicativos. En definitiva, un discurso debatístico es argumentativo si satisface las condiciones lingüísticas de *orientación*: (1) unas MARCAS (específicamente) LINGÜÍSTICAS (u objetuales / agentivas funcionalmente lingüísticas) articuladas para enfrentarse a un equipo (por una parte, receptor de nuestro discurso, y, por otra parte) enunciador de otras marcas en dirección contraria y de esta manera hacer llegar a los receptores jueces a nuestra conclusión / (2) dichas marcas *realizan* los ESTADOS INTENCIONALES de una comunidad de conocimiento / y (3) todo ello situado en cierto CONTEXTO. Es decir, en Debate estoy argumentando si marco ciertos materiales con unos significados favorables o contrarios respecto a cierta tesis que organizo en una estructura que funciona como un razonamiento que transmito bajo una intencionalidad de orientación adecuándome a cierto reto en equipo, contra otros y ante unos sujetos evaluadores. El objetivo de cada equipo es que los jueces (tras la decodificación de las

líneas discursivas enfrentadas) se identifiquen con su discurso. Cada una de las secuencias de un encuentro de Debate presenta un propósito argumentativo: la introducción de presentación (de unas razones en un marco), la argumentación de construcción (de un razonamiento), la contraargumentación de destrucción (de la línea discursiva antagonista) y la conclusión de análisis (de lo acontecido con un sentido claramente orientador). En síntesis, cuando usamos la lengua discursivamente según las reglas de un torneo de Debate se opera intencionalmente con información bajo una organización argumentativa, una finalidad persuasiva y una puesta en escena comunicativa.

Podemos terminar (que no cerrar [y mucho menos clausurar]) la cuestión de las posibilidades racionales a la hora de construir un discurso de Debate de carácter argumentativo o no estrictamente argumentativo con la siguiente consideración a partir del planteamiento de S. Gutiérrez Ordóñez de la argumentación en términos de función en su artículo de 1996 “Sobre la argumentación” (Fuentes y Alcaide, 2002: 30):

Si concebimos el lenguaje como poseyendo diferentes niveles funcionales – FUNCIONES **básicas** (distintiva / contrastiva / significativa) / **sintácticas** / **semánticas** / **informativas** / **ilocutivas** / **argumentativas** –, entonces, dentro de este marco conceptual cabe entender la *argumentación* como FUNCIONALIDAD **teleológica**, en el sentido de que cuando presentamos una información para *motivar / justificar / explicar / probar / legitimar / autorizar* otra información de tal manera que *relacionamos* una RAZÓN **que motiva** con una CONCLUSIÓN **a la que se conduce** (en tal caso) estamos argumentando: razón y conclusión serían dos funciones interdependientes conectadas por un tipo de *relación* que llamamos **argumentativa** (Fuentes y Alcaide, 2002: 30). Es decir,

bajo una concepción amplia de ‘argumentación’ (inspirada en Gutiérrez Ordoñez) como ‘relación entre un contenido que *funciona* como razón para *conducir* al destinatario hacia cierto contenido que *funciona* como conclusión sin que haya necesidad expositiva en que la mediación tenga que ser un encadenamiento inferencial al uso o explícito, aunque sí al menos una motivación que funcione como guía’, en tal caso podríamos considerar como argumentativas todas aquellas construcciones que siendo racionales (sean estrictamente argumentos o no) posean una **DIMENSIÓN FUNCIONAL intencional** que se concreta en cierta finalidad persuasiva que se actualiza en ciertas acciones comunicativas. O dicho de otra manera: en líneas generales “argumentar es dar razones para tal o cual conclusión” (Fuentes y Alcaide, 2002: 33); cuando las razones se enuncian a través de una conexión que sigue ciertas reglas de paso (como la deducción o la inducción o la ejemplificación o la analogía o el establecimiento de una conexión causal) son argumentos y cuando no es así (o no es así explícitamente) podemos referirnos a estos objetos como **UNIDADES teleológicamente funcionales**. Con independencia de que las razones sean argumentos o unidades teleológicamente funcionales toda relación argumentativa posee dos rasgos definitorios que sirven para clasificarla: (1) un rasgo descriptivo sobre su *orientación* – o bien las razones están dirigidas a la misma conclusión, estando en tal caso **coorientadas**, o bien se dirigen a distintas conclusiones (estando en Debate de Competición binario las líneas discursivas de cada equipo **antiorientadas** entre sí) – y (2) un rasgo evaluativo sobre su **FUERZA argumentativa** distribuible en un escala graduada desde el menor al mayor apoyo a la conclusión – una organización escalar que puede estar implícita o marcada con operadores argumentativos (como el conector ‘además’ [que añade una razón más fuerte], o ‘al fin y al cabo’ que expresa suficiencia argumentativa o ‘después de todo’ que expresa insuficiencia argumentativa / aclaraciones / incidir en la relevancia de lo dicho / el procedimiento argumentativo de la «*acumulatio*» / léxico como

‘magnífica’ o ‘impresionante’ que incorpore la marca de la fuerza argumentativa / la reiteración / elementos modales de reafirmación como ‘claro’, ‘por supuesto’, ‘desde luego’, ‘evidentemente’ / los apoyos modales o enunciativos como ‘con sinceridad’ / los operadores argumentativos como ‘hasta’, ‘incluso’, ‘ni siquiera’, ‘al menos’, ‘solo’ / los calificadores – modificadores de uso realizante (de los efectos de un elemento sobre otros en su enunciado, como ‘en cierto modo’) y modificadores de uso desrealizante (atenuadores como ‘un poco’ o inversores como ‘poco’) – (Fuentes y Alcaide, 2002: 33, 55 - 64).

7.3.2. PERSUADIR, MANIPULAR Y ARGUMENTAR NO SON EL MISMO CONJUNTO

Que se consiga persuadir y manipular a través de marcas no estrictamente argumentativas es una razón para no identificar la argumentación con la persuasión o la manipulación; (ampliando el contorno desde lo argumentativo a lo lingüístico en general se observa que) podemos conseguir manipular y persuadir con actos no (estrictamente) lingüísticos (en el caso de que podamos concebir actos no atravesados por el lenguaje) y con actos lingüísticos; la manipulación lingüística puede darse a través de (1) argumentación ante destinatarios con insuficiente bagaje cognoscitivo al respecto / (2) falacias / (3) en ausencia de argumentación presentación de hechos desde la autoridad (cuando el destinatario no tiene posibilidad de contraste [como en algunos libros de Historia]) / y (4) reafirmación de un elemento como conocido para esquivar cualquier

663

tipo de discusión (Fuentes y Alcaide, 2002: 25, 17 – 18). Pero se necesita establecer aquí una diferencia semántica en el contexto del Debate de Competición entre estas dos formas de influir recogidas en los conceptos de ‘manipulación’ y ‘persuasión’: mientras que *manipular* consiste en una VOLUNTAD DE *ENGANO* (traducible en tergiversación y hasta invención de datos, deformación del discurso contrario, actitud tramposa en la exposición de motivos, incumplimiento de la normativa y actos similares propios de un actuar deshonesto) **para que otros acepten una línea discursiva carente de solidez y / o de plausibilidad**, *persuadir* tiene que ver con una VOLUNTAD DE *GUÍA hacia la aceptación de una línea discursiva pretendidamente sólida y plausible*. (Reducir la Oratoria a manipulación supone situarse en la concepción peyorativa de ‘retórica’ – y en verdad que es criticable el uso de técnicas meramente decorativas o engañosas o tergiversadoras [de ahí que propongamos no seguir asociando dichas técnicas tóxicas para la buena convivencia lingüística con ‘retórica’ y ‘sofistas’, términos que apuntan a otra realidad digna de estudio, seguimiento, reflexión y clarificación teórica]-; y, en sentido contrario, valorar la persuasión en conjunción con los fenómenos de la argumentación y de la comunicación nos sitúa en el marco conceptual de considerar la Retórica como área de conocimiento de las estrategias discursivas.) Pues bien, los actos de debate que descansen en la manipulación son antipedagógicos porque implican apartarse del juego limpio; por otra parte, todos los actos argumentativos (al menos en Debate de Competición) ya incluyen mecanismos persuasivos – difícilmente es concebible un argumentar desprovisto de todo elemento persuasivo (otra cuestión será el grado de eficacia comunicativa alcanzado) -, así pues, todo acto (que realmente sea) argumentativo de debate también es un acto persuasivo de debate (pues argumentar sin hacer nada por persuadir [en el caso de que sea posible su realización] se aparta drásticamente de lo que

se espera sea la actuación de un debatiente). Pasamos a justificar lo dicho con el siguiente texto de Catalina Fuentes y Esperanza R. Alcaide (2002: 18 – 19, 25):

“Es general la opinión de que cualquier acto argumentativo conlleva un deseo de convencer y persuadir al receptor. En esta línea se mueven J. B. Grize, C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, C. Plantin, J. M. Adam y M. Bonhomme. [...]

Pero hemos de distinguir *persuasión* y *manipulación*. Si la persuasión es el objetivo último de prácticamente la totalidad de nuestros actos argumentativos, la manipulación no se ve como un efecto, al menos legítimo, del acto de argumentar. Esta nace directamente de la violación de uno de los principios de colaboración discursivas más valorados por los interlocutores: el de calidad, que hace referencia a la sinceridad de nuestras intervenciones discursivas. [...] Cuando tal sinceridad no existe se da la *manipulación*, que equivale a un intento de convencer al otro con argumentos engañosos, insinceros, de una tesis que también lo es. [...]

En definitiva, persuasión y manipulación son dos formas de influir en el receptor, una respetando los principios, tomados como normas, de cooperación discursiva, en concreto el de calidad, y otra por medios menos lícitos desde el punto de vista conversacional. [...] Luego no debemos confundir argumentación con persuasión ni con manipulación. Estas pueden conseguirse gracias a aquella, pero no siempre la persuasión se realiza a través de marcas lingüísticas.”

No podemos dejar de presentar un fragmento de Mecanismos lingüísticos de la persuasión donde aparecen las tres dimensiones clave de lo discursivo – lo argumentativo, lo persuasivo y lo comunicativo – juntas en el mismo texto:

“Tras el acto comunicativo se esconde una intención clara, además de la de comunicar: convencer de la validez de la opinión. Es lo que se denomina persuasión o convencimiento.” (Fuentes y Alcaide: 2002: 18.)

En una discusión crítica las maniobras persuasivas pueden incurrir en manipulación, solo en cierta medida, o no incurrir; pues bien, Frans H. van Eemeren (2012: 418) ya nos pone sobre aviso (siguiendo a Petty y Cacioppo) que la «ruta central a la persuasión» pasa por mensajes con argumentos de peso, pues son generalmente más eficaces que otros mensajes cuando aumenta la participación de los jueces. Y en Debate de Competición la presencia y función de los jueces es realmente relevante, de ahí que los elementos persuasivos presentes en este dominio de actividad comunicativa no se presten a ser burdas manipulaciones (fácilmente identificables por antagonistas preparados y por jueces competentes), sino que prestan su servicio al logro **eficaz** de *comunicar* cierta ARGUMENTACIÓN.

7.3.3. DISTINCIÓN ANALÍTICA QUE NO AISLACIONISTA DEL ÉXITO DE LAS ESTRATEGIAS DISCURSIVAS

Para que un discurso sea exitoso depende de tres factores: (1) de su CONSISTENCIA – de ahí que se pretenda convencer al jurado de la validez de nuestra idea principal (estructurada en una línea argumentativa) - / pero para que dicha pretensión se realice precisamos, además, y en conjunción de (2) la FUERZA PERSUASIVA – esos mecanismos que ayudan a guiar al destinatario-evaluador hacia la aceptación de nuestra línea argumentativa-persuasiva - / con todo y con eso, se precisa, además, y en armonía con lo anterior (3) su ELOCUENTE TRANSMISIÓN – saber escenificar nuestra línea discursiva (que en realidad es una línea argumentativa-persuasiva-comunicativa). El primer factor lo estudiamos con la exposición de las estrategias argumentativas, el segundo lo vamos a desarrollar ahora atendiendo a las estrategias persuasivas y el tercer factor lo abordaremos con la consideración de las estrategias comunicativas; tres factores separables solo analíticamente pero que no funcionan de forma aislada, pues forman una unidad en el discurso bien pensado, presentado y actuado. Es decir, nos situamos enfrente de los autores que (como Guiomar Elena Ciapusio [en Fuentes y Alcaide, 2002: 17]) consideran que el fenómeno de la argumentación puede e incluso debe (como en el discurso científico [supuestamente caracterizado por la impersonalidad y la desagentivación]) ir separado del de la persuasión.

En el caso de la producción académica y de la divulgación científica, tras un riguroso análisis textual y sociológico en muchos textos (incluso de reconocida autoridad) podemos encontrar subjetividad (entre otras cosas porque el agente enunciator no deja de estar presente nunca [de ahí el éxito explicativo de la Lingüística Forense]) / contexto

667

(y no solo el marco teórico o empírico, sino también circunstancial) / (pese a su resonancia intertextual) monólogo (autologismo) / prejuicios (difícilmente salvables) / y, sobre todo, persuasión (en forma de crear una atmósfera de credibilidad siguiendo ciertas pautas expresivas al respecto [evidenciándose esto de forma escandalosa cuando Alan Sokal – 2009: 17 – consiguió que le publicasen en 1996 en la revista académica Social Text un artículo pretendidamente serio y académico en cuanto ejercicio crítico posmoderno de la Ciencia, revelando unas semanas después que su texto fue un experimento, un engaño para denunciar “el abuso de los conceptos y la terminología científicos cometido por los destacados posmodernos franceses y sus acólitos estadounidenses])).

En el contexto de las complejidades políticas y sociales, cuando la racionalidad de una decisión no puede asegurarse inequívocamente con un juicio científico, entonces cobra especial importancia el papel de la persuasión (Innerarity, 2011: 104) en conjunción con el saber científico a la hora de presentar a la sociedad ciertas medidas, propuestas o iniciativas.

Desde un vocabulario heredado de la perspectiva pragmatialéctica identificamos ‘eficacia retórica’ = ‘éxito persuasivo’; de la misma manera que ‘razonabilidad retórica’ = ‘éxito argumentativo’ y ‘dialogicidad retórica’ = ‘éxito comunicativo’; produciéndose ÉXITO **discursivo** solamente cuando se da un *entrelazamiento feliz* de RAZONABILIDAD – EFICACIA – DIALOGICIDAD **retóricas**.

7.3.4. EL COMPONENTE NEURONAL Y EPISTEMOLÓGICO DE LA PERSUASIÓN

En líneas generales, (tal y como nos explica Eduardo Bustos [2014: 37 – 38] en colaboración con Roberto Feltrero) el fenómeno de la persuasión parece ir acompañado de un cambio de estructurales neurales específicas porque “cuando se da la persuasión, tanto en el sentido constructivo (de edificar a partir de elementos aceptados un conjunto de creencias o disposiciones para la acción) como en el destructivo (de invalidar un razonamiento previo [de nuestros antagonistas] que desempeña la función de fundamento de creencias o dispositivos para la acción), lo que se produce en el nivel neuronal es la ligera modificación de un patrón de activación, o su inhibición o desactivación” (Bustos, 2014: 38 – 39). Esto implica que “la persuasión entraña la modificación del mundo epistémico y moral del auditorio” y esto “no requiere el reconocimiento explícito del auditorio”; todo este proceso conlleva que “el persuadido en el nivel conceptual ha expandido o contraído su mundo epistémico y en el ámbito práctico ha renunciado o admitido ciertas acciones” (Bustos, 2014: 39 – 40).

En el mundo del Debate el auditorio (antagonista, evaluador y espectador) no suele sufrir un cambio brusco en su sistema de creencias (tampoco es eso lo que se persigue exactamente), pero sí es verdad que el jurado recibirá intentos de provocar en él la acción de dar ganador a un equipo en vez de a otro; en este sentido se puede afirmar que el jurado será llamado a ser persuadido por dos equipos en liza dialéctica no a cambiar su creencia sino a actuar valorando más cierta creencia que otra. Y en la medida en que un juez se vea más persuadido por un equipo que otro (como en toda dinámica con éxito persuasivo acontece una modificación de las estructuras neuronales por parte del

auditorio persuadido) (Bustos, 2014: 37) dicho juez experimentará (aunque sea a ínfima escala) cierta creación o cierto fortalecimiento o cierta inhibición de ciertos circuitos neuronales específicos. Posiblemente seguirá creyendo a grandes rasgos lo mismo respecto a cierto tema, pero ya no lo creará exactamente de la misma manera, pues habrá experimentado cierta alteración en sus estados mentales epistémicos (por incorporar o consolidar o cuestionar algunas creencias propias).

7.3.5. LO PERSUASIVO Y LO SUASIVO

Antes de la descripción fenoménica de estrategias persuasivas recapitemos sobre el contorno de ‘persuasión’:

- (En líneas generales) la persuasión “consiste en un acto que modifica, o intenta modificar y orientar, tanto las creencias y opiniones de nuestro interlocutor, como su conducta y actos” (Fuentes y Alcaide, 2002: 347).
- En el ámbito del Debate de Competición, la persuasión consiste en una serie de actos (insertados dentro de un plan general para ganar un debate desde bien la postura favorable o contraria a un tema) que procuran (no ya modificar las creencias de los jueces [pues normalmente desconoceremos su posición ideológica de partida {aunque se puede producir a nivel neurológico la ligera modificación de un patrón neuronal, ya sea por activación o desactivación, o incluso la creación de un nuevo circuito neuronal - Bustos, 2014: 39, 37 -}] y

mucho menos de los antagonistas [pues, aparte de que defienden una posición recibida por azar, el juego les obliga a mantener dicha posición {que puede coincidir o no con su posicionamiento personal – algo intrascendente en un debate -}] sino) *orientar* (1) al equipo rival a que debata sobre aquellas cuestiones que a nosotros nos interesa discutir y (2) a los jueces a que consideren nuestra interpretación como la merecedora de reconocimiento ([supuestamente] por nuestra mayor consistencia racional, pero para ello [aparte de una argumentación sólida] necesitamos el concurso de una fuerza orientadora y elocuencia transmisora de calidad). En síntesis, *persuadir* = *guiar* / *conducir*; esto es, *educar*. “¿Y cómo se alcanza este efecto de guía?” Pues con mayor o menor conciencia:

- **TÉCNICAS persuasivas** *conscientemente* usadas por el hablante:
 - léxico más o menos cargado argumentativamente;
 - conectores que indiquen la orientación (cuando construimos) o la antiorientación (cuando refutamos) de los enunciados;
 - estructuras más o menos complejas, más o menos elaboradas; y,
 - mecanismos de cortesía (Fuentes y Alcaide, 2002: 347)
- **PROCEDIMIENTOS suasivos** *inconscientemente* captados por el receptor: técnicas persuasivas “que ejercen un control tácito en el receptor; todas ellas no dejan de ser técnicas que se utilizan para persuadir, pero que el receptor no capta como tales, y por ello, tal vez, llegan a ser más efectivas” (Fuentes y Alcaide, 2002: 347):
 - el modo de presentar el discurso lingüísticamente atrayente;
 - la puesta en escena que dé impresión de seguridad, serenidad (Eco, en Fuentes Y Alcaide, 2002: 347).

Procedamos ya a dejar aparecer estrategias discursivas persuasivas (en conjunción con operaciones argumentativas y comunicativas) que se dan o pueden darse en Debate Académico (y en gran medida también en cualquier otra modalidad de Debate de Competición).

7.3.6. ACTITUD PERSUASIVA DE ADECUACIÓN DEL DISCURSO

Más que una estrategia persuasiva en concreto nos referimos como una actitud persuasiva al plan estratégico general de adecuar nuestro discurso para que sea convincente, y para ser convincente habrá de adecuarse a un trasfondo cognoscitivo y afectivo “más o menos compartido por el inductor y el receptor, y habrá de resultar pertinente en este contexto” (Vega, 2007: 178). Para ello se precisa el concurso de *estrategias de inducción y de influencia* discursivas; este talante general inductor e influenciador que debe tener el debatiente queda recogido en el magisterio al respecto de Luis Vega en Si de argumentar se trata (original de 2003):

“Tradicionalmente se ha considerado que el discurso suasorio debe observar las directrices cooperativas que velan por la comunicación efectiva, y que, además, debe atender a ciertos supuestos en torno a: (i) el proceder del discurso; (ii) la adecuación del discurso; (iii) las fuentes de argumentación de prueba y persuasión; (iv) la propia

presentación del agente retórico o inductor. [...] Con respecto a (ii), cobra suma importancia la oportunidad de la intervención discursiva en un marco y en un momento dados, por ejemplo con arreglo a la máxima «diga lo que conviene y del modo debido en el momento oportuno, conforme a sus previsiones sobre el auditorio» [...]. Por lo que se refiere a (iii), se distinguen desde Aristóteles tres fuentes internas de recursos y medios de actuación suasoria: el LOGOS, el tema tratado y los medios argumentativos de discurso; el ETHOS, el talante y la disposición del agente discursivo; el PATHOS, la actitud y la predisposición receptiva del público. En fin, a propósito de (iv), cobra relieve la imagen que el agente proyecta de sí mismo [...]: un agente digno de crédito acredita y da credibilidad a su discurso. En suma, con arreglo a estos factores, cabría decir que una argumentación retórica es buena si (i) está compuesta y está dispuesta de modo eficiente para sus propósitos; (ii) se mueve en el plano adecuado y es una intervención oportuna; (iii) trata cuestiones de valor o de interés y no carece de calidad argumentativa; [...] (iv) el agente transmite la impresión de ser una persona sensata y prudente, honesta, franca y animosa, de modo que no solo acredita su discurso con su autoridad personal sino que mueve al auditorio a identificarse con él y a asumir como propias sus convicciones y propuestas.”

(Vega, 2007: 168 – 170.)

Si todos estos factores y directrices son los que cabe tener en cuenta para construir un discurso suasorio, entonces este fragmento de Luis Vega nos viene a la perfección para mostrar lo imbricadas que están las dimensiones argumentativa, persuasiva y comunicativa entre sí; pues, si cuando hemos desarrollado la estrategias argumentativas pareciera que el fenómeno de lo argumentativo para realmente ser tal precisaba del apoyo (en realidad conjunción) de lo persuasivo y de lo comunicativo, ahora con este texto pareciera que la construcción de un discurso suasorio precisa el apoyo (en realidad

conjunción) de lo argumentativo y de lo comunicativo, sino no se consigue ninguna influencia.

Nuestra investigación descansa en la idea de fondo extraída de la manera de operar la *Lingüística Pragmática* de Catalina Fuentes de que un enfoque modular no cabe entenderlo como una propuesta de bloques fenoménicos aislados entre sí que juntos explicarían cierto objeto, sino como un **MODELO metodológicamente integrado** (Fuentes, 2017: 15). Y los tres módulos que estamos estudiando para explicar el discurso propio del Debate Académico son las dimensiones estratégicas de lo argumentativo, lo persuasivo y lo comunicativo; teniendo especial cuidado de no adaptar la realidad fenoménica de esta actividad deportiva a nuestro planteamiento teórico de base (despreciando lo que no encaje). Al contrario, conforme avanza la reflexión y la descripción de posibilidades estratégicas debatísticas vamos viendo cómo en cada acto de debate cobra protagonismo al menos una de estas tres dimensiones, una relevancia que no aparece atomísticamente sino de forma integrada con las otras dos. Asimismo, vamos comprobando que la terminología en base a estrategias discursivas y un modelo de análisis lingüístico desde la perspectiva pragmática para dar cuenta de la praxis debatística tiene más éxito explicativo que el que pudiera tener la terminología y el enfoque de la Retórica Clásica (donde sí que habría que o bien forzar la realidad discursiva del Debate de Competición a la teoría o bien dejar de explicar algunos hechos de debate).

Continuamos esta cuestión de la adaptación como un medio para ser persuasivos con el siguiente fragmento de Beatriz Gallardo en Usos políticos del lenguaje:

“Tal y como subrayan López Eire y De Santiago, la persuasión exige que los mensajes se engarcen en los valores culturales de cada sociedad. [...] Efectivamente, todo discurso (político o no) refiere hechos que se insertan en un entramado de modelos y valores culturales que tienen naturaleza de esquemas cognitivos, y respecto de los cuales se persigue la coherencia discursiva.” (Gallardo, 2014: 24.)

7.3.7. DISTINTOS EXORDIOS COMO ESTRATEGIAS PERSUASIVAS

La conducción del otro equipo hacia el terreno de juego en que nosotros queremos debatir y la guía de los jueces hacia su aceptación de nuestro punto de vista comienza con la primera palabra y con el primer gesto del introductor. La motivación de tono persuasivo general que marca la actuación del introductor tiene que ver con mostrar nuestro bagaje cognoscitivo sobre el tema, para que así el auditorio (tanto los antagonistas como los sujetos juzgadores) infieran (aunque sea a un nivel inconsciente) nuestra autoridad (lo que podrá afectar psicológicamente a nuestros rivales y poner a los jueces en posición psicológica de predisposición a aceptar nuestro razonamiento [porque parece ser fruto de una profunda investigación]). En su romper el silencio el introductor puede servirse de algunos tipos de exordio como los siguientes (sacados de Manual de debate).

7.3.7.1. ESTRATEGIA PERSUASIVA INTRODUCTORIA DE LA CITA DE AUTORIDAD

Consiste en empezar o bien con una cita sencilla directamente relacionada con el tema debatido o bien con una cita que sintetice nuestra argumentación para luego explicar la conexión (Bermúdez y Lucena, 2019: 40 – 41).

7.3.7.2. ESTRATEGIA PERSUASIVA INTRODUCTORIA DE LAS PREGUNTAS RETÓRICAS

Consiste en empezar realizando una serie de preguntas que tracen los límites por donde queremos enunciar nuestro punto de vista.

“Es efectivo porque nos da la iniciativa en el debate al establecer desde el primer momento cuáles deben ser las cuestiones a abordar en el enfrentamiento. Ayuda también a que haya un buen debate, pues desde el principio de nuestra intervención se establecen cuáles son las cuestiones que vamos a responder con nuestra línea argumental y al hacer esto nuestros argumentos quedan más asentados en el debate.”

(Bermúdez y Lucena, 2019: 41.)

7.3.7.3. ESTRATEGIA PERSUSASIVA INTRODUCTORIA DE USAR LA EVOLUCIÓN DE LOS DATOS

Consiste en empezar con “una evolución de los datos de cierta situación que nos permita ver que un problema se está agravando o solucionando en función de la postura que nos haya tocado” (Bermúdez y Lucena, 2019: 42).

7.3.7.4. ESTRATEGIA PERSUASIVA INTRODUCTORIA VISUAL

Consiste en empezar utilizando “algún tipo de objeto para desarrollar una reflexión relacionada con la temática del debate y con la postura defendida [...] y con nuestra argumentación” (Bermúdez y Lucena, 2019: 43).

7.3.7.5. ESTRATEGIA PERSUASIVA INTRODUCTORIA DE CONTAR UNA HISTORIA

Consiste en empezar narrando:

“Para su correcta realización debemos encontrar una historia personal que represente bien la tesis que queremos defender en nuestro debate o en nuestra línea argumental. Lo ideal sería que la anécdota sintetizara una idea central para el debate de forma que, una vez desarrollada la anécdota, cada vez que quisiéramos referirnos en el debate a ella solo haya que recordar nuestro exordio introductorio.”

(Bermúdez y Lucena, 2019: 45.)

7.3.7.6. ESTRATEGIA PERSUSASIVA INTRODUCTORIA DE ANÉCDOTA HISTÓRICA O LITERARIA

Consiste en empezar “narrando un relato histórico o literario que encierra una reflexión o moraleja adecuada para introducir el tema del debate y conectarlo con nuestra línea argumenta” (Bermúdez y Lucena, 2019: 46).

7.3.7.7. ESTRATEGIA PERSUASIVA INTRODUCTORIA SILENCIOSA

Consiste en empezar guardando silencio, para luego explicitar qué ha sucedido en ese intervalo de tiempo en relación con el tema debatido (Bermúdez y Lucena: 47).

7.3.7.8. ESTRATEGIA PERSUASIVA INTRODUCTORIA DE ANÉCDOTA

Consiste en “contar una anécdota que represente bien la tesis que queremos defender, de forma que una vez que quisiéramos referirnos a nuestra idea central solo hubiera que recordar nuestro exordio introductorio” (Bermúdez y Lucena, 2019: 48).

Sea cual sea la estrategia persuasiva de apertura que utilicemos lo importante es que a lo largo de toda la secuencia introductoria seamos capaces de interpretar el tema y nuestra postura anunciando sobre qué elementos focalizaremos nuestra actuación constructiva:

“Establecer un marco de interpretación es, precisamente, seleccionar los elementos que sientan las bases para fijar la atención en otros elementos y focalizarlos.”

(Gallardo, 2014, 28.)

7.3.8. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL ESPACIO MENTAL

INTRODUCTORIO

Una estrategia persuasiva en la secuencia introductoria es presentar un espacio mental en cuanto dominio de cognición telonero de la actuación argumentativa con el fin de generar una REALIDAD (no objetiva y exacta de un fenómeno concreto sino) **posible**. Se trata de diseñar una *configuración cognoscitiva* de cierto dominio posible de existencia: bien positivo (si queremos hacer ver qué escenario ventajoso podríamos encontrarnos si estamos a favor de cierta medida) o bien negativo (en el caso de que estemos en contra). Como los espacios mentales no quedan definidos como verdades absolutas presentan dificultades a la hora de oponerles un ataque estrictamente argumentativo.

7.3.9. ESTRATEGIA PERSUASIVA DE LA ASERCIÓN

TAJANTE

Este procedimiento alude a la agresividad como forma expresiva y así conseguir gran fuerza en las aserciones de réplica:

“De esta forma el hablante adopta una posición de predominio. Se sitúa por encima de los oyentes (cuando es una apelación directa, generalmente una réplica) [...]”

(Fuentes y Alcaide, 2002: 415.)

Personalmente desaconsejamos su uso, por acercarse a la descortesía.

7.3.10. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL RECURSO POLIFÓNICO

La polifonía es una estrategia persuasiva que juega con el uso de tomar prestadas otras voces para articular distintos dispositivos argumentativos que contribuyan a conducir al oyente hacia nuestros intereses discursivos:

“El recurso polifónico tiene un gran rendimiento en el campo de la argumentación, y se puede utilizar como una estrategia de gran valor persuasivo, con distintos objetivos:

(1) LA VOZ DE OTROS COMO APOYO: se dan procedimientos como la reafirmación por medio de operadores y conectores del tipo ‘claro’, ‘por supuesto’, ‘desde luego’, ‘evidentemente’, etc, que verbalizan lo que es compartido por toda la comunidad.

(2) LA VOZ DE OTROS ANTIOrientada como CONTRAPOSICIÓN: son las palabras que pertenecen a otro en afirmativo las que se eligen para negarlas.

(3) LA VOZ DEL PROPIO RECEPTOR COMO PRETEXTO PARA PONER EN FUNCIONAMIENTO EL JUEGO ARGUMENTATIVO: se aprovecha un estado de conciencia [...] y se hace portavoz de sus palabras. [...] lo entiende, le presta su voz, le ofrece soluciones, y, por tanto, es digna [la estrategia] de toda confianza.” (Fuentes y Alcaide, 2007: 19, 20.)

7.3.11. ESTRATEGIAS PERSUASIVAS DE FOCALIZACIÓN

Supone una estrategia claramente persuasiva el hacer hincapié en ciertos segmentos informativos de nuestro discurso cuyo valor argumentativo se quiere potenciar mediante la *focalización*, de cara a lograr la adhesión de los jueces.

“Cuando un hablante quiere dar fuerza a ciertos contenidos de su discurso puede recurrir a diversos procedimientos sintácticos, entonativos, semánticos ... Puede elevar el tono, la tensión articulatoria, utilizar pausas, elegir términos léxicos más extensos, cultos, o recurrir a ciertas perífrasis que ponen de relieve el segmento elegido. De esta manera el hablante consigue guiar la interpretación del oyente señalando, poniendo el foco en unas partes del texto (focalización).” (Fuentes 2016: 240.)

En un encuentro de Debate cada palabra, cada gesto, cada acto, cada intervención van cargados de fuerza legitimadora de nuestra línea argumental frente al equipo rival y ante los jueces y el auditorio. Se producen *estrategias de focalización*, pero a un nivel más amplio que el simple enunciado: apuntan al discurso entero de cada equipo. Las *tácticas* que cohesionan la línea argumental pueden ser **anafóricas** o **catafóricas**: se recurre a la ANÁFORA cuando se quiere focalizar *recuperando* ciertos contenidos ya argumentados y se recurre a la CATÁFORA cuando se requiere focalizar *anunciando* ciertos contenidos a argumentar. En este sentido, todas las estructuras sintácticas empleadas y todos los mecanismos lingüísticos seleccionados habrán sido elegidos bajo la intención comunicativa de expresar cierta línea argumental con el fin persuasivo de lograr el voto de los jueces. Siguiendo el modelo de Lingüística Pragmática de Catalina Fuentes (2016: 241 – 243), y trasladándolo del discurso de tipo político al discurso de tipo deportivo, sostenemos que dos movimientos discursivos normalmente presentes en las competencias de Debate Académico son LAS ESTRATEGIAS DE FOCALIZACIÓN **prospectivas** y LAS ESTRATEGIAS DE FOCALIZACIÓN **retrospectivas**, ambas dos conducentes a la *persuasión* a través de la intensificación de ciertos contenidos mediante ciertos operadores.

7.3.11.1. ESTRATEGIAS PERSUASIVAS DE FOCALIZACIÓN **PROSPECTIVAS**

“Prospectivas: utilizan un preámbulo para llamar la atención del oyente y mostrar la relevancia e importancia de lo que va a venir después. Por tanto, el oyente está avisado de la valoración informativa que hace el hablante de ello. Su base es la catáfora.”

Las estrategias de focalización prospectivas de un equipo de Debate (aunque también pueden darse en las secuencias argumentativa, contraargumentativa y, sobre todo, en la conclusiva) se desarrollan principalmente en y configuran la secuencia introductoria, pues es el momento en que se debe comenzar seduciendo y anunciar no solo la futura línea argumental a exponer sino justificar su relevancia; la actitud estratégica estaría determinada por dos objetivos: (1) atrapar la atención y (2) crear expectativas de éxito argumentativo. En la fase preparatoria y en función del tema se van desarrollando distintas tácticas para cumplir (1) y (2). Se piensa con qué historia o mensaje o anécdota o actividad o imagen empezar y una vez realizada la elección se ensaya cómo se va a escenificar. Asimismo, hay que analizar dicho preámbulo en torno a (1a) si realmente contribuye a ir focalizando lo que se quiere subrayar, (1b) si realmente se entiende y (1c) si es susceptible de una crítica contundente por parte del equipo contrario. Somos ineficaces a nivel comunicativo si nuestro acto de apertura realmente no contribuye a reforzar nuestra tesis principal o sí contribuye pero no se entiende o sí contribuye entendiéndose pero se presta a una fácil contestación contundente de nuestros rivales. (A las simples anécdotas o historietas iniciales no tiene sentido refutarlas – de hecho suelen carecer de fuerza argumentativa –, se les puede contestar algo, pero no vale la pena perder mucho tiempo en ello; otra cosa son los golpes de efecto [maniobras explicativas manipulando objetos], pueden ser muy contundentes, pero todo lo ganado lo podemos perder y con intereses si el equipo contrario le da la vuelta de forma espectacular [consiguiendo no solo echar por tierra nuestro acto sorpresivo sino buenas impresiones en los jueces.]) Estos tres elementos tácticos hay que tenerlos muy presentes a la hora de preparar nuestra postura y, sobre todo, una vez ya en el debate de cara a detectar

debilidades comunicativas del equipo contrario desde el primer minuto. A la hora de (2) crear expectativas de éxito argumentativo hay que tener luego en cuenta que hay que cumplirlas, sino defraudaremos; un error común es anunciar tres buenos argumentos y luego apenas rozar el tercero, bien porque realmente no se había desarrollado previamente o bien por mala gestión del tiempo; en el caso de que nos falte contenido para un tercer argumento es mejor olvidarnos de él y desarrollar una buena línea con dos argumentos, y para evitar la mala organización expositiva hay que ensayar previamente y si sabemos, por ejemplo, que necesitamos al menos un minuto para explicar un argumento, llegado ese momento debemos saber cerrar el acto debatístico en el que estemos e iniciar nuestro último acto argumentativo (como mucho a falta de cincuenta segundos del final). Estructuras focalizadoras prospectivas que funcionarían a modo de *tácticas* podrían ser:

7.3.11.1.1. LA INTERROGACIÓN RETÓRICA

La interrogación retórica consiste en una estructura entonativa interrogativa claramente apelativa y catafórica que reclama la atención del receptor rival y crea expectativa en el receptor juez a través de una autorrespuesta del debatiente desdoblado en un enunciador retórico (que lanza la cuestión) y un enunciador informador (que responde presentando cierto núcleo argumentativo) mediante fórmulas similares a ‘¿saben ustedes qué pasa cuando ...?; pues que ...’; en el caso de que la presentación del enunciador (más que informador ya) argumentador se extienda en la serie de movimientos argumentativos preparados de antemano la interrogación habrá funcionado como preámbulo a la secuencia argumentativa fundamental.

7.3.11.1.2. LA PRESENTACIÓN CON ETIQUETA

La presentación con etiqueta consiste en una estructura informativa que valora su contenido con una etiqueta discursiva (esto es, exposición de un hecho simultáneamente a su interpretación con un encapsulador) – mediante fórmulas del estilo de ‘Podemos reconocerles que X, pero **lo que nunca vamos a admitirles** es que Y, pues Y no se sigue necesariamente de X por Z’.

7.3.11.1.3. LA DIGRESIÓN

La digresión consiste en una estructura informativa escenificada como algo no planificado relacionada con el tema.

7.3.11.1.4. LA CORRELACIÓN

La correlación consiste en una estructura que correlaciona dos afirmaciones o dos negaciones o una afirmación con una negación o una negación con una afirmación con el fin de contraponernos a nuestros oponentes (similares a ‘Ustedes **no solo** defienden X **sino que también** sostienen que Y’ o ‘Ustedes **no solo** se olvidan de evidenciar su segundo argumento **es que** no han mencionado su tercer argumento’ o ‘**No es que** a su discurso le falten evidencias – de hecho, nos han bombardeado -, **es que** les falta pertinencia a sus

evidencias’ o ‘**Por más que** hayan evitado nuestras preguntas, ahora estamos en nuestro turno, **por lo que** nos reiteramos en X’).

7.3.11.1.5. EL ANUNCIO EXPLÍCITO

El anuncio explícito consiste en la estructura informativa que presenta literalmente la línea argumental del discurso.

(La referencia de todas estas tácticas persuasivas se encuentra entre las páginas 242 y 247 del artículo de Catalina Fuentes “Dinámicas discursivas de focalización”, en Antonio Ballón [2016].)

De los mecanismos expuestos de distintos movimientos anticipatorios ordenados del más indirecto al más directo serían empleables en la secuencia introductoria la interrogación retórica, la presentación con etiqueta, la digresión y el anuncio explícito, en las secuencias constructiva y destructiva la correlación, y en la secuencia conclusiva especialmente la correlación.

7.3.11.2. ESTRATEGIAS PERSUASIVAS DE FOCALIZACIÓN RETROSPECTIVAS

Las estrategias de focalización retrospectivas (aunque pueden hacer acto de presencia al final de cada refutación) se utilizan principalmente y configuran la secuencia

de la conclusión a través de estructuras retrospectivas que funcionan como *tácticas* cuyo mecanismo cohesivo es la anáfora y su función discursiva puede ser de valoración y refuerzo o de reinterpretación:

7.3.9.2.1. VALORACIÓN Y REFUERZO

Las tácticas persuasivas de valoración y refuerzo consisten en unos movimientos que recurren a estructuras lingüísticas como los deícticos y los encapsuladores para ligar las informaciones ya expuestas en un hilo discursivo que vaya destacando los hechos relevantes mientras se construye el discurso con la finalidad de que quede cristalinamente claro las debilidades de la línea expositiva de nuestros contrarios y las fortalezas de nuestra línea argumental; al punto que la unidad discursiva de la secuencia conclusiva tiene que pasar por dos fases: primero un tiempo de *valoración* de ambas posturas y segundo un tiempo de *refuerzo argumentativo* de nuestros mejores actos (de los puntos álgidos del encuentro: aquellos en los que la balanza se inclinó a nuestro favor). (Fuentes, 2016: 248.)

7.3.9.2.2. REINTERPRETACIÓN

La táctica persuasiva de la reinterpretación consiste en un movimiento que recurre a estructuras lingüísticas de reinterpretación (como el marcador ‘eso sí ...’) para añadir

contenido a otro anterior dirigiendo (no a los oyentes oponentes sino) al oyente juez en la dirección que nos interesa; por ejemplo: ‘Su línea argumental, lógicamente hablando, carece de existencia, **eso sí**, imaginación no les falta, aunque imaginar no es argumentar’ (Fuentes, 2016: 249).

7.3.11.3. REPERCUSIONES METODOLÓGICAS DE LAS ESTRATEGIAS DE FOCALIZACIÓN

Siguiendo a Catalina Fuentes afirmamos que considerar la relevancia de las estrategias persuasivas de focalización en el Debate de Competición en general y en el Debate Académico en particular requiere atender varios niveles lingüísticos y desde distintas perspectivas, por lo que exige un compromiso de conciliar Sintaxis con Pragmática y una actitud analítica amplia; además, este fenómeno de dinamicidad lingüística supone también un ejemplo del entrelazamiento de las estrategias persuasivas con las comunicativas, pues estas estructuras prospectivas y retrospectivas (que funcionan como movimientos tácticos) son mecanismos lingüísticos al servicio de la intencionalidad comunicativa de un equipo de debatientes (comunidad de conocimiento):

“En un enfoque global del discurso, tenemos que plantear que sintagmas, oraciones e incluso enunciados completos actúan como elementos prospectivos de focalización o retrospectivos de evaluación y refuerzo. Conseguimos el refuerzo informativo y argumentativo: el oyente concede más relevancia a estos segmentos. En suma, no podemos separar la sintaxis (la macrosintaxis en este caso) de otros aspectos como la

estructura informativa. El discurso es un todo y las relaciones entre enunciados son utilizadas para generar el diseño informativo del texto. Esto corrobora la necesidad de una visión multidimensional, holística y modular. [...]

En suma, esta dinámica discursiva, prospectiva y retrospectiva, de la focalización nos pone ante la necesidad de una visión del discurso más amplia e integrada [...]. [...] Estas relaciones surgen por una razón pragmática: el control de la interpretación del hablante y la adecuación de lo dicho a su intención comunicativa. [...]

No se trata de discutir si sintaxis o pragmática, sino de integrarlas, porque el fin pragmático, la adecuación al contexto, en sentido amplio, y al tipo discursivo, obliga al hablante a seleccionar ciertas estructuras sintácticas y no otras. La labor del analista es dar cuenta de ello, sin apriorismos infructuosos.”

(Fuentes, 2016: 250 – 254.)

7.3.12. ESTRATEGIA PERSUASIVA DE LA ACUMULACIÓN

Un procedimiento de fuerza argumentativa con efecto persuasivo es la acumulación de datos o contenidos (que en Debate Académico suele ir acompañado por un despliegue apabullante de evidencias), un exceso informativo que persigue por un lado bloquear a los antagonistas y por otro lado dar la imagen ante el jurado de dominio del tema:

“Es lo que en Retórica se llama «*acumulatio*». Su efecto persuasivo es claro: se consigue «apabullar» al oyente, anulando la posibilidad de reacción de este. El oyente infiere que el hablante podría haber dicho muchas más razones, que tiene muchos más argumentos. Y esto tiene tal fuerza que se plantea como indiscutible. Es estructura frecuente en [...] textos orales en los que se pretende convencer al público y conseguir una acción por su parte. [...] El adverbio *además* es signo claro de dicho procedimiento de acumulación. [...] su valor argumentativo radica en la [...] adición que supone. Esto es lo que proporciona fuerza a los argumentos. [...] Frecuentemente *además* introduce lo más importante y por ello se apoya con otros elementos de la enunciación, con valor catafórico.”

(Fuentes y Alcaide, 2002: 422 – 427.)

Esta estrategia argumentativa-persuasiva tiene un problema: más allá de cierta acumulación resulta contraproducente, pues el tiempo destinado a cantidad informativa se quita del de calidad explicativa; y en Debate Académico (y, en general, en cualquier situación discursiva) es mucho mejor una sola evidencia bien explicada la motivación de su presencia que diez evidencias amontonadas apresuradamente. (Una paradoja del Debate Académico es que cuanto más preparado está un debatiente más veloz suele ser su intervención, lo que redundará en un déficit comunicativo, al llegar [de forma comprensiva] al auditorio [tanto a los antagonistas que te tienen que contestar como a los jueces que te tienen que evaluar] solamente una parte de lo que se dice.)

7.3.13. ESTRATEGIA PERSUASIVA DE CONCRECIÓN Y EJEMPLIFICACIÓN

Una manera de operar persuasivamente es bajar de lo abstracto a lo concreto a través de algún ejemplo, disponiendo el debatiente de los siguientes conectores específicos para expresar la concreción y la ejemplificación: ‘en concreto’, ‘en particular’ o ‘por ejemplo’ (Fuentes y Alacaide, 2002: 504).

“Esta operación reformulativa consiste en ilustrar un caso general con otro particular. El hecho concreto sirve de argumento de apoyo a la conclusión. [...] Es un caso propiamente de demostración. También puede utilizarse cuando se pretende, explícitamente, descender a lo concreto.”

(Fuentes y Alcaide 2002, 500.)

7.3.14. ESTRATEGIA PERSUASIVA DE LAS ELECCIONES ESTILÍSTICAS

Una operación con valor persuasivo es explotar la dimensión estilística a la hora de presentar las interacciones estratégicas “*enmarcando* los propios movimientos argumentativos en una manera funcional de comunicación” (Goffman, en Eemeren, 2012: 196) que se ajuste a las circunstancias concretas de cada encuentro. En Debate Académico cada tipo de secuencia impone un tipo de registro que puede ser de índole introductoria o

constructiva o destructiva o conclusiva según en qué etapa de confrontación nos encontremos; pues bien, en cada uno de estos niveles debatísticos de intercambio racional disponemos de un repertorio de posibilidades discursivas o variedades lingüísticas o *elecciones estilísticas*: es decir, el debatiente tiene a su alcance (en función de su experiencia) distintas opciones de estilos de introducir y de argumentar y de contraargumentar y de concluir. Seleccionar una opción u otra respecto a cómo queremos *marcar estilísticamente* nuestro discurso supone una de las *decisiones estratégicas* más importantes en un debate, pues está en juego el logro de los efectos comunicativos planteados.

“Cada elección estilística responde al propósito de enmarcar el movimiento argumentativo que se hace de tal manera que introduzca una perspectiva particular.”
(Eemeren, 2012: 196.)

“¿Cómo consigo *dirigir* un movimiento discursivo en función del estilo seleccionado?” Cualquier pregunta por la dirección de un discurso equivale a preguntarnos por cómo persuadir. En líneas generales y desde una perspectiva pragmadialéctica (Eemeren, 2012: 198) se podría contestar que (1) o bien con *operaciones sintácticas* (de cara a guiar a nuestros destinatarios por la APARIENCIA de nuestro discurso [que si no tiene un contenido sólido, justificado y coherente tampoco tendrá éxito argumentativo] a través de dispositivos «formales» como la repetición / la subordinación / las construcciones paratácticas [que relacionan dos elementos sintácticos del mismo nivel] e hipotácticas [que relacionan dos elementos sintácticos de distinto nivel]

de tal manera que uno depende del otro]); (2) o bien con *operaciones* **semánticas** (de cara a guiar a nuestros destinatarios por el CONTENIDO de nuestro discurso [que si no se escenifica elocuentemente tampoco tendrá éxito comunicativo] a través de dispositivos «informales» como los diversos tipos de metáforas y metonimias, así como cualquier uso conceptual que implique un desplazamiento del sentido hacia nuestros intereses; (3) o bien con *operaciones* **pragmáticas** (de cara a guiar a nuestros destinatarios de forma combinada por la APARIENCIA y el CONTENIDO de nuestro discurso [presumiblemente sólido, justificado, coherente y elocuente, pues de lo contrario la fórmula persuasiva de la combinación sintáctico-semántica no alcanzará éxito discursivo] a través de dispositivos dependientes del contexto como las preguntas retóricas.

En la fase de apertura – secuencia introductoria – el introductor tiene la opción de usar un estilo con un tono en mayor o menor medida metafórico (Eemeren, 2012: 199) o narrativo o teatral o anecdótico o filosófico u objetual o afectivo o conceptual o teórico o práctico o perceptual o imaginativo o científico o ideológico o alarmista o esperanzador o demostrativo o imaginativo o anunciador y abierto o explícito y cerrado (entre otras posibilidades), pero siempre con seducción; en la fase de argumentación – secuencia constructiva en mayor medida y secuencia destructiva en menor medida – el argumentador tiene la opción de usar un estilo con un tono en mayor o menor medida riguroso y generoso en razones (buscando el efecto persuasivo de ofrecer una presentación abrumadora) (Eemeren, 2012: 200) o dinámico o estático o empático o lógico o afectivo o conceptual o ideológico o historicista o jurídico o moralista o sociológico o economicista o psicologista o filosófico o cotidiano o atomista u holista o científicista o posmoderno o pedagógico o religioso o materialista o en el giro lingüístico o en el giro mentalista o en el giro pragmático o en el giro especulativo o feminista o

animalista o ecologista o creativo (entre otras posibilidades), pero siempre claro; en la fase de la contraargumentación – en menor medida en la secuencia constructora y en mayor medida en la secuencia destructora – el contraargumentador tiene la opción de usar un estilo con un tono en mayor o menor medida agresivo o sereno o lógico o afectivo o conceptual o ideológico o detallista o selectivo o irónico o descortés (actitud a evitar) o cortés (entre otras posibilidades), pero siempre contundente (a ser posible con elegancia); y en la fase de la conclusión – secuencia conclusiva – el concludor tiene la opción de usar un estilo con un tono en mayor o menor medida de manera natural y en forma moderada (Eemeren, 2012: 200) o agresivo (se desaconseja por contraproducente [pues se dará la mala impresión de estar haciendo una última refutación]) o conciliador o lógico o afectivo o conceptual o ideológico o explicativo o sintético, pero siempre analítico y comparatista.

7.3.15. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL CONOCIMIENTO COMPARTIDO

Nos resulta más fácil persuadir a los sujetos juzgadores desde lo que ambos conocemos (Barco, 2015: 84), desde un conocimiento compartido, que desde un saber nuevo para dicha audiencia; pues, si recurrimos a unos contenidos tan potentes como complejos y desconocidos para un auditorio (formado y competente pero) estándar, entonces deberemos realizar un esfuerzo extra de hacernos entender, con el riesgo que de hecho no seamos entendidos (sin haber incompetencia alguna ni en el agente inductor ni

en el sujeto receptor, simplemente por la conjunción de alta dificultad teórica o fenoménica y escaso tiempo).

“Creamos argumentos para mover a nuestra audiencia; el supuesto con el que a menudo comenzamos es que el objetivo de un argumento - la afirmación que queremos que nuestra audiencia acepte - debería ser nuestro enfoque. Aunque ciertamente tenemos la responsabilidad de convencer a los jueces de las afirmaciones que presentamos, hacerlo puede ser mucho más fácil si comenzamos nuestra preparación preguntando qué cree la audiencia, en lugar de concentrarnos en lo que todavía no cree. [...] sabemos que los argumentos funcionan mediante la conexión de las ideas que nuestras audiencias todavía no aceptan (la afirmación) con las ideas en las que sí creen (el fundamento). De manera muy similar a como opera este principio en la escala microscópica de los argumentos individuales, puede funcionar para la estrategia general. Así, comencemos la preparación de una posición constructiva preguntando: «¿Qué, acerca de la posición, mi audiencia probablemente ya cree? ¿Aceptan que existe un problema y que es necesaria alguna solución? ¿Creen que algún principio particular es esencial para la controversia que nos ocupa? ¿Creen que algún abordaje [...] es preferible a otro [...]?» Desde este punto de partida, podemos comenzar a elaborar la estrategia general. Además, el concepto de presunción en la argumentación revela que las audiencias pueden tener una inclinación preexistente a favor o en contra de los argumentos que presentemos. La determinación de dónde reside la presunción y la captura del ímpetu de las preferencias de la audiencia para impulsar los argumentos hacia adelante puede contribuir en gran medida a la estrategia general.”

(Johnson, 2013: 215 – 216.)

7.3.16. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL CONTROL DE LA PRESUNCIÓN

Por ‘presunción’ cabe entender ‘la previa inclinación afectiva de la audiencia hacia cierta postura argumentativa’. De este modo, el debatiente que construya un discurso en consonancia con lo que supuestamente opina un auditorio estándar en el contexto concreto del torneo de turno tendrá una labor de entrada más fácil que quien se sitúe en contra de la presunción y tenga que desarrollar la carga de la prueba. Con todo, con esfuerzos de persuasión podemos influir en la presunción para dirigir la preferencia de los sujetos juzgadores hacia nuestra línea discursiva. “¿Cómo?” Ampliando el contexto de decisión del jurado. La clave radica en ser consciente de que la presunción descansa en (i) cierto marco / (ii) cierta analogía / (iii) ciertos valores (normalmente vinculados con el marco general donde se sitúa la discusión) (Johnson, 2013: 224 – 229); por lo que si podemos sospechar que nuestra postura cuenta con la presunción de los jueces, en tal caso deberemos reforzar el marco, la analogía y los valores que presuponemos comparten para que así vean con agrado las descripciones de la realidad realizadas o los principios valorativos a los que se ha recurrido o los cursos de acción propuestos, y si, por el contrario, tenemos la carga de la prueba debemos ubicar nuestra línea discursiva en un terreno de juego más amplio que el espacio ideológico donde presumimos se sitúan aquellos que tienen que juzgarnos modificando su marco u ofreciendo otro, desmontando su analogía u ofreciendo otra más atractiva y criticando sus valores o apoyándonos en otros presentados como más razonables y más pertinentes para afrontar el reto en cuestión.

7.3.17. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL ESTABLECIMIENTO DE LA URGENCIA

Esta estrategia persuasiva consiste en defender la urgencia que hay para aplicar cierta política o para iniciar cierto curso de acontecimientos, ya sea para evitar aspectos negativos o para provocar aspectos positivos respecto a cierto problema (Johnson, 2013: 229 – 233).

7.3.18. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL USO DE LA OBJETIVIDAD

El objetivo de esta estrategia persuasiva viene motivado por romper el escepticismo que podemos sospechar albergan jueces experimentados respecto a la corrección o incluso honestidad intelectual de nuestra línea argumentativa, por lo que se persigue disminuir la supuesta subjetividad de su planteamiento a través de tácticas conducentes a presentar nuestro razonamiento como un discurso objetivo que plantea hechos comprobables y no se sale de la descripción desinteresada de la naturaleza del fenómeno relevante para ese debate (Johnson, 2013: 233 – 236). Esta estrategia persuasiva se puede desarrollar mediante tres operaciones distintas.

7.3.18.1. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL USO DE LA OBJETIVIDAD POR PRINCIPIO

Consiste en establecer un principio cuya aceptación está muy extendida en un ámbito pertinente para el tema que se discute como si fuese mera “información contextual no controvertida”, pero que una vez queda establecida el peso conceptual que conlleva debería arrastrar hacia nuestra línea argumentativa al menos a quien haya admitido la objetividad de nuestro principio presentado (Johnson, 2013: 234).

7.3.18.2. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL USO DE LA OBJETIVIDAD CAUSAL

Consiste en la explicación de las conexiones causales subyacentes entre los fenómenos constituyentes del asunto que se debate; como supone un desafío intelectual importante se puede jugar con ciertos grados de causalidad, desde la determinante pasando por explicar la relación existente entre dos elementos hasta llegar a hablar de la influencia de cierto evento u objeto en otro evento u objeto; el caso es parecer creíble por vincular dos entidades o sucesos con cierto apoyo empírico (Johnson, 2013: 236).

7.3.18.3. ESTRATEGIA PERSUASIVA DEL USO DE LA OBJETIVIDAD ANALÍTICO

Consiste en establecer una descripción de las características del fenómeno central para el debate de tal manera que su presentación siendo en realidad acorde a nuestros intereses parezca objetiva por la analiticidad de la exposición; así, de esta manera, predisponemos a la audiencia juzgadora hacia nuestro esfuerzo evaluativo (que será asumido si somos capaces de analizar el elemento en cuestión como si nuestra descripción estuviese al margen de una valoración positiva o negativa) (Johnson, 2013: 237).

7.3.19. ESTRATEGIA PERSUASIVA DE LA IRONÍA

La estrategia persuasiva de la ironía es un tipo de actividad estratégica que no suele estar planeada de antemano, sino que en función del escenario que nos ha ido construyendo el equipo contrario puede ser aconsejable romper el ritmo del discurso con una intervención de tono irónico, que si está bien traída a colación posiblemente será bien valorada por los jueces (en quienes puede producir un positivo cortocircuito [al hacerles salir de la rutina evaluativa ofreciéndoles un momento discursivo distinto]). Y es que como bien nos explican Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide (2007: 69):

“La ironía es uno de los procedimientos que mayor rendimiento tiene a la hora de orientar el discurso hacia las conclusiones propuestas por su autor. [...] Y realmente funciona. Tal vez sea el impacto que causa en el interlocutor ese desdoblamiento manifiesto del productor del texto, y ese debatirse entre el discurso absurdo de la ironía, responsabilidad de un enunciador distinto al locutor, y la posición «seria» de ese mismo locutor, lo que contribuye a la efectividad de este recurso.”

Hay que tener especial cuidado cuando en un debate se emplea el tono irónico contra el discurso contrario, es decir, cuando lo que se pone en ridículo no es lo ya dicho por nuestro equipo sino por nuestros oponentes, pues podemos caer en descortesía, y, por lo tanto, en un comportamiento antideportivo. Ante la duda de que si lo que vamos a proferir es algo simpático o un insulto es mejor renunciar a la ocurrencia.

7.3.20. ESTRATEGIA PERSUASIVA DE LOS TECNICISMOS

Otro recurso para delimitar el debate en nuestro espacio conceptual e ideológico es el empleo de tecnicismos:

“Habitualmente, los tecnicismos [...] obedecen al deseo de persuadir y convencer al interlocutor, así como de guiar su comportamiento y sus creencias. [...] En el texto político se trata de argumentar a favor de unas ideas, de unas medidas políticas, económicas, etc, que se van a tomar, convenciendo de que existen las mejores razones para que la situación sea de esa y no de otra manera. En cuanto al comportamiento del lenguaje político con respecto a los tecnicismos, [...] por lo general se trata de una apariencia de seriedad y complejidad al discurso [...] ante el receptor, y lo induce a atribuir más importancia a las ideas y al papel desempeñado por el emisor. [...] El tecnicismo no es solo un tipo de elemento léxico propio de los lenguajes especiales y especializados, sino que cuando sale de estos contextos puede adoptar varias funciones, que van desde la captación del receptor por sus formas extrañas al oído del receptor común, con una función apelativa [...], a engrosar las listas de procedimientos suasivos que tienen como misión dirigir las conductas y creencias de los receptores, como procedimiento externo a lo que son los encadenamientos argumentativos.”

(Fuentes y Alcaide, 2002: 344, 345, 359, 369.)

7.3.21. ESTRATEGIA PERSUASIVA DE ADAPTARSE A LOS JUECES QUE NOS VUELVEN A JUZGAR

En un retorno hay que prestar especial atención a la manera de entender el tema en particular y el Debate en general de cada juez por si nos volviese a juzgar y entonces encajar nuestro estilo en su concepción, persiguiendo de esta manera atraerlo hacia nuestro discurso.

“Los mejores competidores son aquellos que son capaces de interiorizar la forma de pensar de los jueces (incluso individualmente) y que después saben adaptar sus discursos para resultar más persuasivos. Así, el comentario: «Ya os había visto antes y habéis mejorado en las cosas que os dije» es, a la vez, música para los oídos del que fue capaz de hacerlo – ese juez inconscientemente valorará positivamente (aunque no debiera) la mejora y adaptación a sus consejos – y una mala noticia para el equipo contrario, que no disponía de tal información privilegiada.”

(Fabregat, 2017: 206.)

Cambiamos ligeramente nuestra argumentación (a veces tan solo hace falta suprimir cierto dato o ejemplo que no le gustó) y comunicamos ligeramente de otra manera (normalmente basta con ser más explicativos ante la mesa del jurado) para así persuadir más y mejor.

7.3.22. ESTRATEGIA PERSUASIVA DE LOS ESTADOS AFECTIVOS

(Precisamente porque hay un prejuicio, casi una constante histórica, de describir la persuasión en términos casi de exclusividad o al menos de preponderancia de la emotividad y afectividades varias hemos dejado para el final el recurso al conjunto de los estados afectivos a la hora de persuadir, para que llegados a este punto se haya

703

comprobado lo variada de la oferta de las posibilidades estratégicas persuasivas. Con todo, tampoco queremos minusvalorar la importancia y la efectividad de esta operación.)

Los estados afectivos han dejado su huella en los distintos usos retóricos de corte emocional / sentimental / pasional / que ha ido recogiendo el área de conocimiento de la Retórica, y como vivimos en unos tiempos atravesados por la afectividad los estudios de las emociones / sentimientos / pasiones / afectos han cobrado especial relevancia. Manuel Casado (2016: 164) nos explica que “el esquema metafórico conceptual que impera entre los lingüistas teóricos de las emociones es el de que LA EMOCIÓN ES UNA FUERZA”. Y, ciertamente, en el Debate de Competición el recurso de la gestión de los estados afectivos es una estrategia persuasiva. “¿Por qué?” Pues porque no se puede separar claramente la razonabilidad retórica de los juicios de valor presentes en la AFECTIVIDAD **inteligente**. La relación entre la consistencia racional y la eficacia retórica a menudo queda hilvanada por una comunicación que descansa en fórmulas emocionales o sentimentales o pasionales. Y una de las áreas temáticas donde se entrecruzan las dimensiones de la racionalidad y de la afectividad es la política, y no pocos torneos de Debate abordan cuestiones políticas (donde ambos equipos deliberan adoptando un rol de agentes sino abiertamente políticos [en cuanto profesionales de la cosa pública] sí al menos cívicos [en cuanto ciudadanos de la sociedad civil]; de ahí que rescatemos este iluminador pasaje de Daniel Innerarity en La política en tiempos de indignación sobre la política de las emociones, pero para leerlo en clave debatística (es decir, en el sentido de que es de debatiente competente el saber conceder a los estados afectivos un lugar digno en los procesos comunicativos en Debate de Competición):

“La oposición entre objetividad y pasiones, entre argumentos y emociones, tan querida por los ilustrados [...], es en realidad profundamente sospechosa. Pretender que el discurso desapasionado sea una manera más neutra y más racional no es más que una estrategia retórica con la pretensión de disimular un interés bajo la máscara de una neutralidad ficticia (Young). [...] no evitaremos la instrumentalización sentimental mientras no acertemos a conceder a las emociones un lugar digno en los procesos políticos de las sociedades democráticas. Las emociones tienen una gran importancia a la hora de configurar el espacio público (Camps, Nussbaum). Se equivoca quien ve en ellas únicamente un factor que distorsionaría la racionalidad de los procesos políticos. De entrada, el aspecto retórico e hipotético, referido al futuro, de una decisión hace de la deliberación política algo más que una función cognitiva; es un proceso emotivo y complejo, donde más que el par verdadero / falso intervienen los criterios de justo / injusto u oportuno / inoportuno [...].”

(Innerarity, 2015: 129, 130.)

En fin, que desde el Pensamiento Filosófico de la Política de Daniel Innerarity se puede construir la siguiente reflexión (tomando directamente sus palabras y poniéndolas, junto con otras, bajo la órbita del ámbito del Debate de Competición):

DEBATIENDO AFECTIVAMENTE

Que el Debate de Competición y la afectividad se excluyan mutuamente es un mito que debemos revisar, consecuencia del pensamiento dualista que ve la realidad humana separando la razón por un lado y el sentimiento por otro lado, el conocimiento

sin emoción y la emoción sin conocimiento, hasta llegar a la argumentación sin afectos. De ahí que para algunos el modelo de debatiente sea un sujeto sin emociones que persigue racionalmente sus intereses de acuerdo con un cálculo estratégico de utilidad comunicativa de las unidades discursivas a proferir y de las decenas de evidencias a mostrar. La emocionalidad bajo esta perspectiva estaría desvalorizada en el Debate de Competición como una burda maniobra falaz que mostraría en realidad una clara incompetencia argumentativa. Emocionaría quien no sabe argumentar. Los sentimientos, desde esta óptica, serían debatísticamente disfuncionales, por impedir la aparición del conocimiento. Quien desconoce un tema (al menos en profundidad) solo tendría el recurso de expresar un discurso emocional; quien no tiene razones tan solo le resta lo irracional. Así pues, un gran desafío a la hora de pensar la función del Debate de Competición en la Educación en particular y en la sociedad en general consiste precisamente en examinar cómo los estados afectivos configuran el espacio argumentativo – persuasivo – comunicativo en torno a los temas de nuestro tiempo. En realidad, no hay conocimiento sin afección; tampoco afección sin sabiduría incorporada o ganancia de saber; y esto es así porque la afectividad y la racionalidad no son cualidades excluyentes, debido a que ambas dimensiones humanas son praxis sociales y formas específicas de conocer; de ahí que una actividad que las conjuga como el Debate de Competición sea un área de conocimiento. Civilizarnos no puede ser al precio de desafectarnos públicamente; el Debate de Competición no se revitaliza amputando las emociones. Al contrario, hacer del Debate de Competición un ámbito de legítimo despliegue de lo afectivo contribuiría a hacer más humana la esfera pública. Con todo, si incorporamos la función afectiva en las operaciones discursivas hay que tener especial cuidado en no hacer del Debate un espacio principalmente construido con unidades emocionales que apelen a los instintos. Ese era el peligro que atisbaban los enemigos de las emociones en la argumentación. Que también seamos afectivos no quiere decir que debemos ser básicos. La solución no es deshumanizarnos sino saber

operar con la carga valorativa incorporada en los estados afectivos en un diseño inteligente de entrelazamiento comunicativo de la afectividad y la argumentatividad.

(Reconstrucción interesada de Innerarity, 2015: 131 – 137.)

En definitiva, el Debate de Competición como un espacio donde los estados afectivos funcionen como recursos a utilizar bien como estrategia argumentativa contribuyendo en el proceso de transmitir razonabilidad retórica (como ya vimos) o bien como estrategia persuasiva contribuyendo en el proceso de orientar a los sujetos juzgadores hacia nuestro discurso. “¿Cómo?” Desde un conocimiento profundo de la naturaleza humana y de nuestra sociedad, pues de esta manera podremos guiar a los jueces (que no son robots, sino seres humanos de nuestro entorno social) maniobrando precisamente en la sensibilidad y en los intereses que les presumimos por ser miembros de nuestra especie aquí y ahora (concretando esta operación en el tema que se debate, exactamente en aquellos conceptos y en aquellas ideas que nosotros hemos marcado como relevantes a la hora de abrir el debate y que elegimos en nuestra preparación precisamente porque sabíamos que tenían un componente afectivo). “¿Y esta estrategia persuasiva afectiva cómo se materializa?” Mediante cierta *dramatización de diseño* (operación en la que aparece el módulo que nos faltaba: el comunicativo).

7.3.23. ESTRATEGIAS PERSUASIVAS CONCLUSIVAS

La actitud persuasiva básica en la secuencia de la conclusión es recordar en primer lugar las críticas efectuadas por nuestro equipo al equipo contrario, así como poner en valor nuestra propia actuación en último lugar (para que sea lo que más fácilmente retengan los jueces); este plan estratégico de presentación negativa del discurso antagonista y positiva del propio se puede desarrollar con estrategias como la reconsideración y la recapitulación.

7.3.23.1. ESTRATEGIA PERSUASIVA CONCLUSIVA DE LA RECONSIDERACIÓN

Operación discursiva que consiste en analizar el proceso dialéctico de las secuencias anteriores bajo una actitud **antiorientada**, examinando las debilidades del discurso antagonista y los ataques críticos que ha realizado nuestro equipo. Este tipo de maniobra presenta un carácter argumentativo en lo referente a la reflexión valorativa que supone de la línea argumentativa de nuestros rivales, asimismo presenta un carácter persuasivo en lo referente al énfasis que pone en la insuficiente consistencia racional de la argumentación contraria. El conclusor debe prestar especial atención a no desarrollar una nueva contraargumentación. El debatiente que realice el acto de debate de la reconsideración puede servirse de conectores como ‘después de todo’ / ‘al fin y al cabo’ / ‘en definitiva’ y operadores como ‘en realidad’, dispositivos que marcan un efecto retroactivo hacia lo ya argumentado con instrucciones de retrointerpretación; se trata de

un tipo de *reformulación analítica y correctiva* (donde se reformula lo expuesto por nuestros antagonistas de tal forma que mientras se analiza lo dicho se señalan las objeciones ya aportadas). (A partir de Fuentes y Alcaide, 2002: 458 - 460.)

7.3.23.2. ESTRATEGIA PERSUASIVA CONCLUSIVA DE LA RECAPITULACIÓN

Operación discursiva que consiste en recordar lo esencial del proceso dialéctico de las secuencias anteriores bajo una actitud **orientada**, explicando el éxito discursivo de la actuación de nuestro equipo y cómo la actuación del equipo contrario (bien por ataques ineficientes o incluso por ausencia de ataques) no ha podido debilitar nuestra competencia retórica exhibida; se trata de un tipo de *reformulación sintética y explicativa*, y puede servirse de marcadores como ‘en conclusión’, ‘en suma’, ‘en resumen’, también ‘en definitiva’. (A partir de Fuentes y Alcaide, 2002: 458 – 459).

“El locutor intenta sacar lo esencial, subrayar lo que considere pertinente. [...] la recapitulación tiene varias funciones discursivas que se superponen: indicar la conclusión o las consecuencias que se pueden sacar de lo precedente, facilitar una interpretación de los hechos presentados anteriormente, subrayar la información esencial.”

(Fuentes y Alcaide, 2002: 459.)

7.3.24. EL DISCURSO DEBATÍSTICO COMO SUPERESTRUCTURA PERSUASIVA

Aunque hemos ido describiendo maneras de marcar y operaciones estratégicas de corte predominantemente persuasivo no hay que quedarse con la idea de que esta dimensión funciona solamente en átomos discursivos de variada extensión (desde los enunciados hasta las secuencias pasando por las intervenciones, los intercambios y los períodos), sino que para tener verdadera fuerza orientadora es el discurso entero el que tiene que ser persuasivo:

“Ya no solo la sintaxis, la fonética o la semántica de los elementos se aprovecha para marcar la persuasión, sino que la misma constitución superestructural de la misma se emplea con este fin.”

(Fuentes y Alcaide, 2002: 281)

7.4. ESTRATEGIAS COMUNICATIVAS

Hemos visto que la contribución principal en Debate Académico de las estrategias argumentativas (en conjunción con el resto de maniobras discursivas) es aportar razones de p respecto al reto t en contra de lp defendido por el equipo antagonista ante unos jueces

evaluadores y transductores, asimismo hemos visto que la contribución principal de las estrategias persuasivas (en conjunción con el resto de maniobras discursivas) es guiar / conducir las razones aportadas de p respecto al reto t en contra de lp defendido por el equipo antagonista ante unos jueces evaluadores y transductores; pues bien, ahora veremos que la contribución principal de las *estrategias comunicativas* es *transmitir* las RAZONES **aportadas** de forma **persuasiva** de p respecto al reto t en contra de lp defendido por el equipo antagonista ante unos jueces evaluadores y transductores de tal manera que dicho entrelazamiento estratégico adquiera la forma de un DISCURSO.

7.4.1. EL CARÁCTER COMUNICATIVO DEL DISCURSO DEBATÍSTICO

Tal y como sostiene Beatriz Gallardo (2014: 14), “todo discurso es, por definición, dialógico e interactivo, ya que presupone un destinatario que integra cierta comunidad”; asimismo, el Debate de Competición en general y el Debate Académico en particular; pero, la deliberación debatística es dialógica e interactiva bajo una peculiaridad que no hay que perder de vista: aunque en una competencia binaria como es la modalidad académica son dos los equipos que entablan un debate entre sí, y por eso cada equipo dirige al otro la mayoría de sus alocuciones argumentativas y contraargumentativas (aunque en estas también puede puntualmente dirigirse a los jueces), el destinatario de proximidad es el equipo rival pero los auténticos destinatarios son esos escuchantes que les tienen que juzgar. Esta peculiaridad conlleva la siguiente repercusión: aunque “todo

711

hablante al comunicarse pretende que se esté de acuerdo con él, o se acepte al menos su discurso” (Fuentes y Alcaide, 2002: 21), todo debatiente sabe perfectamente que sus contrincantes nunca van a reconocerle nada (salvo alguna concesión interesada o algún error o despiste que puedan cometer). Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide subrayan el hecho antropológico de que la comunicación es una búsqueda de compañía, solidaridad y aceptación (Fuentes y Alcaide, 2002: 22); en este sentido, el Debate de Competición puede definirse antropológica y sociológicamente como el encuentro con los otros a través de un deporte que me va a obligar a aprender a hacer comunidad con mis compañeros y a jugar dialécticamente con unos rivales que tras el encuentro se podrán convertir en mis amigos; no podemos pasar por alto el componente de gran familia que puede adquirir el mundo del Debate cuando las circunstancias sociales son favorables.

El componente comunicativo de la argumentación es ineludible, pues, de hecho, no se ha realizado argumentación alguna hasta que el mensaje codificado del hablante no llega al oyente contextualizado (Fuentes y Alcaide, 2002: 27). Nuestra consideración **circularista** de la Retórica como área de conocimiento no se detiene en el esquema comunicativo HABLANTE – MENSAJE – OYENTE / CÓDIGO – CONTEXTO, sino que incorpora la figura del TRANSDUCTOR – ese individuo que no interpreta para sí, sino para los demás: en el ámbito de un torneo de Debate Académico los sujetos juzgadores que tras el encuentro realizan un retorno a los participantes -. Si la Pragmática producida en el contexto francófono se ha quejado con razón del olvido de la figura del receptor por parte de la *Lingüística Tradicional*, centrada más bien en la figura del enunciador, reivindicando con esta queja una *perspectiva dialógica* (Fuentes y Alcaide, 2002: 158); nosotros señalamos la necesidad de ampliar este dialogismo con el concepto de *transducción* (tomado de la Teoría de la Literatura como Materialismo Filosófico de

Jesús G. Maestro), *cerrando* así (que no clausurando) *categorialmente* la Retórica como Ciencia de las Estrategias Discursivas.

Se ha atribuido a Mijaíl Bajtín la concepción de la comunicación como un intercambio de significados, presencias de los otros en nuestros enunciados y múltiples perspectivas en un corpus bibliográfico brillante y vanguardista construido sobre todo en la década de los años veinte del siglo XX en la Unión Soviética, unos textos que con el tiempo harían de Bajtín una figura internacional de la Antropología Filosófica y de la Ciencia del Lenguaje, uno de sus pioneros más lúcidos al postular contenidos teóricos que en cierta manera anticipan relevantes desarrollos de la Lingüística de la segunda mitad del siglo XX y principios del siglo XXI, desde conexiones con el generativismo de Chomsky hasta la exposición de los principios básicos del Análisis del Discurso y de la Semiótica, pasando por desarrollar una concepción del significado como uso antes que Wittgenstein; aparte de ser un precursor de la Sociolingüística. Toda una obra fundacional; una exhibición de profundidad y creatividad excepcionales. Y uno de los mayores logros que se le atribuyen es la tesis del dialogismo como el principal proceso de interacción entre los seres humanos. El problema es que ninguna de las virtudes intelectuales que hemos mencionado salieron de su cabeza, sino de las de unos jóvenes investigadores rusos que en menos de una década de trabajo (de 1925 a 1934) les dio tiempo antes de morir de pensar por delante de su tiempo varias décadas: estamos hablando de Valentín Volóshinov – El marxismo y la Filosofía del Lenguaje de 1927 - y Pavel Medvédev - El método formal en los estudios literarios de 1928 -; asimismo, la famosa obra firmada por Bajtín sobre Dostoyevski tuvo dos ediciones, la de 1929 - Problemas de la obra de Dostoyevski - y la de 1963 - Problemas de la poética de Dostoyevski -; la segunda no está a la altura estilísticamente ni coincide a nivel de

contenido con los mejores pasajes de la primera, normal, porque lo más logrado de la obra de 1929 fue pensado y escrito por Volóshinov; fuera de los textos disputados (firmados en 1927 y en 1928 por Volóshinov y Medvédev respectivamente, atribuidos a Bajtín a partir de 1973 como si el maestro Bajtín hubiese renunciado en su momento a la autoría para evitar algún posible problema, delegando en sus discípulos la firma, quizá influido también por su afición a las máscaras) no tenía ningún reparo Bajtín en su obra de copiar exactamente páginas y páginas de Cassirer y tomar préstamos ocultos de Broder Christiansen, Yakubinski (el primero en centrarse en el diálogo como forma lingüística básica y universal de las interacciones entre los comunicadores) y otros. En fin, que el caso Bajtín es posiblemente el de la mayor estafa intelectual acontecida al menos en el campo de las Ciencias Humanas y Sociales (por no hablar en general de todas las Ciencias). Todo el proceso de la fabricación de la obra bajtiniana se demuestra documentalmente, con un análisis comparativo de textos riguroso y una profunda investigación por parte de Cristian Bota y Jean-Paul Bronckart en su libro de 2011 Bajtín desenmascarado. Historia de un mentiroso, una estafa intelectual y un delirio colectivo. El motivo de esta digresión histórica tiene que ver con nuestro orgullo intelectual de proseguir el trabajo hecho por la Epistemología del Diálogo, pero entendiendo que esta no tiene por referencia intelectual a Bajtín sino a Yakubinski – Volóshinov – Medvédev. En concreto, nos sentimos herederos de la concepción antropológica – lingüística del dialogismo como dimensión fundamental de toda producción verbal (y, añadimos nosotros, de toda acción). Toda *comprensión* es **dialógica** (Volóshinov, 2014: 175), porque toda enunciación (en particular, y toda acción en general) lo es. Repetimos que para completar la Teoría del Dialogismo habría que tener en cuenta el fenómeno de la transducción, algo que en Valentín Volóshinov ya está incubado; se podría decir que está anunciado en su planteamiento del *discurso ajeno* en el capítulo dos de la tercera parte

de El marxismo y la Filosofía del Lenguaje; (se quedó a medio camino). Su exposición del problema de la recepción activa del discurso del otro no nos sirve para describir a ese sujeto que interpreta para los demás (que es el transductor [y en los debates, el juez]), pero sí nos es de utilidad para explicar la tarea del concludor de comunicar al jurado el discurso antagonista, asimismo la tarea de organización interna del refutador mientras escucha la construcción de su opositor:

“«Discurso ajeno» es discurso en el discurso, enunciado dentro de otro enunciado, pero al mismo tiempo es discurso sobre otro discurso, enunciado de otro enunciado. [...] Por supuesto, hay diferencias sustanciales entre la percepción activa del discurso ajeno y su transmisión en un contexto coherente que no se deben menospreciar. Toda transmisión [...] persigue algunos fines específicos: [...] polémica científica, etcétera. Luego, la transmisión cuenta con un tercero, esto es, con aquel a quien precisamente se transmiten las palabras de otra persona. [...] Esta percepción activa dentro de los límites del discurso interno se realiza en dos direcciones: en primer lugar, el enunciado ajeno se enmarca en un contexto existente de comentario [...]; en segundo lugar, se va preparando la réplica. Y la preparación de la réplica – la réplica interior y el comentario efectivo (Yakubinski) – desde luego, se funden orgánicamente en la unidad de la percepción activa, se objetivan en el contexto «autorial» que rodea el discurso ajeno. [...] El objeto auténtico de la investigación debe ser la interrelación dinámica entre estos dos factores: el discurso referido («ajeno») y el discurso transmisor («autorial»).”

(Volóshinov, 2014: 191, 195, 197 – 198)

En definitiva, tomamos prestado de Volóshinov (1) la *percepción activa* del discurso ajeno durante la comunicación dialógica viva (Volóshinov, 2014: 195) se realiza de tal manera que mientras se enmarca se va preparando la réplica; (2) así pues, se da una *interrelación dinámica* entre el discurso ajeno y el contexto transmisor; y, (3) la importancia de la *orientación* del discurso ajeno hacia un tercero (Volóshinov, 2014: 195) (en este caso del Debate, juzgador y transductor). Bajo nuestra terminología centrada en las estrategias discursivas podemos traducir el primer punto como la aparición del módulo argumentativo (pues se está haciendo referencia al hecho de que mientras escuchamos la argumentación contraria debemos valorarla para ir preparando ya la contraargumentación), el segundo punto recogería el módulo comunicativo (pues se está haciendo referencia al hecho del intercambio entre dos hablantes mientras cruzan discursos en una red de relaciones dinámicas, complejas y tensas (Volóshinov, 2014: 197); y el tercer punto puede traducirse en clave del módulo persuasivo (pues se está haciendo referencia al hecho de la posibilidad de orientar – esto es, conducir / guiar – el discurso ajeno hacia un tercero [lo que en el ámbito del Debate Académico se traduce como la opción estratégica del debatiente de persuadir al jurado acerca de su valoración respecto al discurso del equipo rival]). En fin, que el anterior fragmento de El marxismo y la Filosofía del Lenguaje (asimismo, la obra entera) de Valentín Nikoláievich Volóshinov nos sirve de referencia para el abordaje de las estrategias comunicativas en particular, pero también del conjunto de las estrategias discursivas en general presentes en el Debate de Competición.

Siguiendo la terminología propugnada por Ducrot (Fuentes y Alcaide, 2002: 158 – 159), y aplicándola al mundo del Debate, podemos distinguir entre los receptores de un discurso debatístico tres figuras: (1) los ALOCUTARIOS **debatísticos**: esa agrupación

de individuos constituyentes del equipo antagonista a quienes se dirige el debatiente en calidad de LOCUTOR (de forma directa en las secuencias constructiva, destructiva e interpelativa, e indirectamente en las secuencias introductoria y conclusiva) / (2) los DESTINATARIOS **debatísticos**: esa agrupación de individuos juzgadores y transductores a quienes se está dirigiendo todo debatiente en cualquier secuencia en calidad de ENUNCIADOR (de un discurso enfrentado al antagonista, que serán comparados y valorados) / y (3) el AUDITORIO **debatístico**: el conjunto de todos los individuos que están escuchando el debate (aunque en ‘todos’ queda incluido también el jurado, lo normal es tomar por auditores al público).

“¿Qué es lo que recibe el receptor en un debate, ya sea alocutor, destinatario o auditor?” La escenificación de un discurso a evaluar de forma comparada con otro discurso antagonista; es decir una SUPERESTRUCTURA que *se comunica* **contra alguien y ante alguien**. El objetivo general de este juego de competir debatiendo es persuadir al jurado de que nuestra línea discursiva es preferible a la de nuestros rivales. Y para eso no basta con haber construido un sólido, coherente y justificado razonamiento (verdadero ejercicio de consistencia racional) dotado de dispositivos eficaces con fuerza orientadora, se precisa, además, y en conjunción armoniosa con estas dos dimensiones, saber *transmitir* dicha argumentación persuasiva. (No vamos a establecer ningún vínculo entre las destrezas comunicativas y las posibilidades de victoria en un encuentro, pero sí podemos asegurar que) quien más disfruta en un debate es el que mejor comunica.

7.4.2. OPERACIONES COMUNICATIVAS QUE CONDUCEN LA ARGUMENTACIÓN DEBATÍSTICA

Nuestra descripción del Debate Académico en particular dentro del contexto del Debate de Competición y de las estrategias argumentativas que puede conllevar nos permite hablar del argumentar en esta praxis deportiva como *argumentación debatística*, en el sentido de que constituye un tipo específico de argumentación debido a que posee unos rasgos propios tanto en la fase de preparación, como en la de proceso, y, asimismo, en su consideración como producto. Pues bien, como el discurso que cada equipo escenifica en un encuentro de Debate es una construcción racional que básicamente funciona como una argumentación debatística (e, incluso, de hecho, se trata de un conjunto de operaciones argumentativas en la mayoría de los casos [al menos en la práctica del Debate hasta octubre de 2019]), es decir, como lo que se comunica en un debate es una argumentación pretendidamente persuasiva, consideramos que la descripción del fenómeno de la comunicación en Debate de Competición tiene que realizarse atendiendo a la vez a los fenómenos de la argumentación y de la persuasión. Esta tarea explicativa de los tres módulos discursivos de naturaleza estratégica del Debate de Competición en clave pragmática la vamos a desarrollar sirviéndonos de las aportaciones de Toulmin (Conocer y actuar), Frans H. van Eemeren (2012: 60 – 80) de Catalina Fuentes y de Esperanza Alcaide, y de Ducrot, en un fragmento pretendidamente unitario y coherente.

OPERACIONES COMUNICATIVAS QUE CONDUCEN

LA ARGUMENTACIÓN DEBATÍSTICA

La *argumentación debatística* (estructurada en una línea argumental que adquiere la forma de un discurso frente a otro [en la modalidad de Debate Académico {y frente a otros discursos en la modalidad de Debate Parlamentario}]) es (1) un **complejo** ACTO COMUNICATIVO, que se lleva a cabo en comunidad de conocimiento a través de la realización persuasivo-afectiva de operaciones comunicativas verbales, parcialmente no verbales y no verbales; (2) consistiendo su complejidad en su dinámica de *interacción* entre dos equipos ante unos jueces (algo muy alejado a la intermitencia de dos monólogos unidireccionales), un *diálogo* comprometido con unas normas dirigido a suscitar ciertas reacciones (de índole deliberativo acerca de un problema con el equipo antagonista, y de búsqueda de adhesión con los jueces), lo que exige movimientos argumentativos **explícitos**; (3) movimientos consistentes en presentar ciertas proposiciones de tal manera que de esta actividad de argumentar cada equipo sea **responsable** de los compromisos adquiridos en cada secuencia – en una responsabilidad doble: que cada equipo sepa responder ante las objeciones que vayan exponiendo sus oponentes, y que cada línea argumental responda ante los destinatarios juzgadores de manera adecuada respecto a la pregunta del debate -; (4) la complejidad también viene por el carácter **constructivo** de la argumentación debatística, fenómeno que se aprecia en la constante *apelación* a la RAZONABILIDAD (por ambos equipos durante el encuentro y por los jueces en su posterior ejercicio de transducción); y, (5) matizamos que cuando hemos descrito la realización como persuasivo-afectiva no nos referimos a que haya que debatir solo emocionalmente o que el transductor deba ser un psicólogo, sino que no hay incompatibilidad en construir una argumentación en cuanto

defensa sería de un punto de vista y servirse con dominio del plano afectivo de elementos suasorios, pues el recurso a lo no estrictamente racional o lógico o que queda fuera del plano del convencer es todo un ejercicio de racionalidad, supone un diseño inteligente y creativo; todo esto queda sintetizado en que comunicar un discurso debatístico de forma eficiente supone adoptar (al menos desde un plano meta-teórico) los siguientes cinco principios (en cuanto puntos de partida metodológicos): (1) la *funcionalización* – esto es, el hecho lingüístico de que el discurso debatístico se produce a través de la ejecución de actos de habla que son respuestas (por un lado) a actos de habla opuestos y (también) al tema del debate - / (2) la *socialización* – esto es, la escenificación de los roles de introductor, argumentador, refutador y concludor ante un conjunto de individuos antagonistas (con los mismos roles) en un escenario de colaboración reglada - / (3) la *externalización* – esto es, la adopción de compromisos como portar suficiente apoyo documental de lo que se afirma, responder ante lo que se construye, descomponer con deportividad, y, en general, poder dar cuenta de todos nuestros actos relativos al debate y al torneo - / (4) la *racionalización apropiada* – esto es, la reglamentación de los actos de debate destinados al enfrentamiento de dos líneas argumentales construidas en base a su razonabilidad (en cuanto uso de la razón de un modo apropiado en un contexto público de razonamiento y de conocimiento) por dos equipos dentro de un modelo deportivo de discusión crítica -; nos estamos refiriendo a una RAZONABILIDAD **crítica** (esto es, ni apoyada en la demostración [de un producto, al modo geométrico de los lógicos en particular y de los intelectualistas en general] ni en el consenso [en un proceso, al modo antropológico de los comunicólogos en particular y de la Tradición Empirista en general], sino en la *discusión* [de procedimientos, bajo inspiración directa del enfoque dialéctico de la argumentación {Wenzel}, del racionalismo crítico en particular {Popper / Albert} y de la actitud crítica en general]) / y (5) la *imaginación* – esto es, la consideración de cualquier elemento no estrictamente argumentativo (afectivo, suasorio, estético, lúdico, efectista, objetual,

perceptual) que suponga una decisión racional de inclusión dentro de un plan por su contribución en la argumentación -; y tras este preámbulo conceptualizador ya estamos en disposición de estipular la siguiente delimitación:

La argumentación debatística es un acto de habla complejo, comunicativo e interactivo, destinado a enfrentarse a otra argumentación debatística opuesta en torno a una proposición propuesta ante unos jueces pretendidamente razonables escenificando una constelación de razones que cada equipo argumentador previamente ha compuesto para introducir, explicar y defender eficazmente su punto de vista sobre la postura que la ha tocado del tema en cuestión, a la vez que desmonta el punto de vista antagonista, todo ello con el objetivo (no de llegar a un acuerdo, sino) de lograr la valoración positiva de los jueces – individuos comprometidos con examinar crítica y honestamente la aceptabilidad de las argumentaciones construidas bajo una actitud comparativa -; y es que debatir no es un discutir que busca un consenso sino un juego deliberativo en continuo flujo de actos de habla antagonistas buscando la aprobación de un tercero (los jueces en las competiciones, los futuros votantes en política [en los debates políticos] o los seguidores en las redes sociales [en las discusiones públicas]). Para que un debate realmente funcione todos sus componentes individuales, tanto debatientes como jueces, deben haber adquirido el compromiso de actuar como críticos razonables (tanto en sus acciones argumentadoras y contraargumentadoras los participantes, como en su función evaluadora y transductora los jueces); esto es, deben mantenerse ciertos estándares críticos de razonabilidad.

No vamos a desarrollar un listado de estrategias comunicativas para evitar repetirnos, pues las anteriores estrategias argumentativas y persuasivas descritas son (o deberían ser [para tener éxito discursivo]) estrategias comunicativas (en el sentido de que

el debatiente mientras razona frente a sus alocutarios intentando conducir su argumentación hacia sus destinatarios *a la vez* está [o debería estar] teniendo en cuenta cómo transmitir con competencia retórica sus razones y sus orientaciones); esto es, las operaciones argumentativas y persuasivas que alcanzan consistencia racional y fuerza orientadora se realizan (no en la mente de los debatientes [pues ahí tan solo son propósitos sin plenitud] sino) cuando realmente llegan a su destino (cuando son comprendidas y valoradas positivamente por los sujetos evaluadores y transductores), cuando comunican. Sin realización de operaciones comunicativas tampoco puede haber éxito argumentativo y persuasivo (en todo caso habrá argumentación y persuasión en estado fallido). No cabe exhibición de bagaje debatístico sin escenificación; (aprovechamos para aclarar que siempre que en esta investigación hemos hecho uso del concepto *escenificar* en modo alguno debe entenderse como una apuesta por la dramaturgia y el espectáculo [como suele ocurrir en política {según Daniel Innerarity}] antes que por la comunicación de la argumentación persuasiva; en Debate de Competición binario, ‘escenificar’ = ‘representar en el escenario de una sala de Debate a ser posible con consistencia racional / fuerza orientadora / elocuencia transmisora – esto es, con competencia retórica – un discurso enfrentado a otro discurso ante un jurado según una normativa previamente conocida por todos los implicados’). Con todo, vamos a incorporar algunos planes estratégicos genéricos, algunas estrategias y algunas tácticas de tono comunicativo.

7.4.3. PAUTAS PARA UNA COMUNICACIÓN EXITOSA EN DEBATE

Vamos a concretar cómo se llevan a cabo las operaciones comunicativas que conducen la argumentación debatística dejando aparecer por aquí pautas sobre cómo tener éxito comunicativo desde la experiencia que aporta el Debate de Competición por parte de Antonio Fabregat (el debatiente español más premiado hasta la fecha [a lo largo de la segunda década del siglo XXI]) en colaboración con los formadores Guillermo Díaz, Cristina Guerrero, Francisco Valiente y Jorge White:

“Solo serás un buen comunicador si, con tus argumentos, consigues que tu audiencia realice las inferencias que planeaste como propósito. [...] Comunicar no es sinónimo de argumentar. Bien, pues ninguno de los dos términos es, tampoco, sinónimo de reflexionar. [...] Estas conclusiones (o inferencias) que realiza la audiencia son la clave para aumentar la efectividad en nuestras intervenciones. Cuando coincidan con mi propósito, entonces estaré haciéndolo bien. [...] Ciertamente, ahí está una de las claves de la argumentación: la correcta identificación del mensaje que transmitir. [...] Para lograr un objetivo predefinido, resulta necesario pasar por varias etapas. Primero hay que atraer la atención del público [jurado]; a continuación, hay que presentar los hechos sobre los que se van a realizar la disertación y, a partir de ahí, hay que lograr crear y transmitir inferencias aceptables para la audiencia [el jurado]. [...] Que tu discurso no sea plano, ni por lo alto ni por lo bajo, sino que permita detectar la importancia de una idea cuando verdaderamente lo sea. [...] Así, es coherente que las partes importantes y que se están enfatizando más tengan un ritmo algo menor, que permita que se recuerden mejor. En

cambio, las fases de transición o donde no es tan importante que recuerden las palabras concretas sino la idea general, un aumento de ritmo será bien recibido. [...] Podemos atribuir al silencio, dentro de nuestro proceso comunicativo, tres funciones: [los silencios] permiten a nuestra audiencia [jurado] reflexionar y procesar la información; ayudan al orador y a la audiencia a estructurar el mensaje; y permiten llamar la atención y generar expectativa. [...] Una buena dicción depende principalmente de tres cosas: de la velocidad, la gestión del aire y de la hidratación. [...] Es especialmente importante esta idea: no podemos elegir no comunicar con nuestro cuerpo, o con nuestros gestos. [...] Por lo que, si queremos ser buenos comunicadores tendremos que aprender a controlarlo. [...] La regla más importante en la gestión del lenguaje no verbal es la naturalidad. [...] Una de las claves para ser un buen comunicador es el desarrollo de un estilo personal. [...] El desarrollo de ese estilo pasa necesariamente por un autoconocimiento sobre las debilidades y fortalezas que se poseen como comunicador, de manera que puedan reducirse las primeras y empoderarse las segundas. Para ello es útil el feedback constante, la autocrítica y mantener cerca un registro de los aciertos y errores que se cometieron en intervenciones anteriores. Una actitud orientada a aprender constantemente cosas nuevas para introducir en el discurso te permitirá conocer más rápido el mundo que te rodea. Es importante que el comunicador no se acomode únicamente a lo que funciona sino que mantenga una actividad crítica y renovadora de manera constante. [...] Las ideas, solas, no cambian el mundo. Pero el esfuerzo que pongamos en hacer de nosotros mismos mejores comunicadores de esas ideas sí puede hacerlo.”

(Fabregat, 2017: 48, 49, 64, 71, 151 – 155, 157, 162, 181, 202, 214 – 215, 234.)

Dicho con otras palabras:

“El estilo es la forma que cada persona tiene de expresar su pensamiento. Se debe buscar claridad, concisión, coherencia, sencillez y naturalidad. [...] La manera más sana de comunicar es desde la seguridad y la confianza.”

(Barco, 2015: 9, 81.)

Añadimos nosotros que dicha confianza en uno mismo y en el resto de la comunidad de conocimiento y seguridad ante los demás proviene de una profunda y amplia preparación en equipo.

7.4.4. RECURSOS COMUNICATIVOS DE USO ESTRATÉGICO

Los distintos recursos comunicativos de uso estratégico en un debate para alcanzar la dialogicidad retórica que necesitamos para nuestros fines deportivos son (Barco, 2015: 9, 28, 29, 33 - 35, 66):

7.4.4.1. LA MESA

La mesa del equipo debe estar debidamente organizada (con los dosieres, las evidencias, las láminas, los libros, las fichas bien puestos), para transmitir orden. Asimismo, durante el encuentro los componentes deben (sin llamar la atención, ni distraer a los rivales o a los jueces) mantener entre sí un esporádico y silencioso intercambio de mensajes, ayudas y colaboraciones para transmitir la idea de que son un verdadero equipo sincronizado, toda una comunidad de conocimiento.

7.4.4.2. LA IMAGEN

Cada debatiente debe estar al tanto de la imagen que proyecta con su atuendo; deben evitarse las estridencias (pues quien nos escuche debe prestar atención a lo que decimos, no a ese complemento tan bonito como llamativo, y, por lo tanto, desaconsejado por distraer); la elegancia en el vestir suele ser una buena carta de presentación, pero cuando en un contexto es habitual su presencia no supone una distinción; una manera de llamar positivamente la atención con la indumentaria es que el equipo entero vaya igual (igual de bien), pues así se transmite la sensación de no ser un mero grupo de gente que debate sino un equipo de debatientes, una comunidad. La elegancia tiene que ir unida con la comodidad, pues es importante que nos sintamos bien y nos movamos con naturalidad. Hay un abanico de posibilidades, no hace falta la obligatoriedad de ninguna prenda en concreto, pues se puede ir con corbata y estar mal vestido y se puede ir elegante sin corbata; el equipo tiene que decidir si quiere dar una imagen más clásica o más dinámica

o más moderna (aunque, eso sí, una modernidad austera en el colorido y en los contrastes); también puede cambiar en función de la fase del torneo: un ejemplo masculino sería ir sin corbata en la fase clasificatoria, con corbata en la fase eliminatoria y con pajarita en la final. Personalmente consideramos que si los debatientes de veinticinco años no van a vestirse como niños para competir pues los niños tampoco deberían disfrazarse de adultos para participar en torneos de Debate.

Una cosa debe quedar bien clara: la imagen es un factor muy importante a la hora de tener credibilidad; por eso, la comunidad de conocimiento que es cada equipo de Debate debe aprender a comunicar estratégicamente (en función de sus intereses) también con su imagen (entendiendo por este concepto mucho más que la mera vestimenta: su marca colectiva); siendo la imagen (en cuanto estilo) un fenómeno que tiene su incidencia no solo mientras dura el encuentro, sino desde que empieza el torneo hasta que acaba.

7.4.4.3. LA POSICIÓN

El debatiente debe observarse en vídeo para ir chequeando a nivel interno qué posiciones debe evitar (porque denoten nerviosismo o simplemente distraen; hay que eliminar de nuestro repertorio cinético tanto los balanceos como los paseos sin sentidos, asimismo dar la espalda a los jueces) y qué posiciones debe establecer (pues denotan seguridad); en general la orientación de nuestro cuerpo dependerá de si nuestro mensaje se dirige hacia nuestros alocutarios (y, entonces, tenemos que desplazarnos hacia la mesa contraria [sin invadirla]) o hacia nuestros destinatarios (con una postura enfocada hacia la mesa de los jueces) o hacia el auditorio (con un levantamiento de la cabeza para alzar

la mirada); como también comunicamos moviéndonos, cada vez que lo hagamos debe ser con un sentido.

7.4.4.4. LAS MANOS

Sin ocultarlas, pues denota inseguridad, miedo o falsedad; en un discurso fluido las manos acompañan al debatiente en el ritmo de su alocución y ayudan a subrayar ideas concretas.

7.4.4.5. LOS OJOS

El debatiente debe mantener todo el tiempo que pueda la vista puesta en su receptor (más allá de los breves instantes en que pueda estar leyendo un dato), ya sean los alocutarios antagonistas o los destinatarios evaluadores, pues nuestro mensaje y nuestra credibilidad llega mejor a través de nuestra mirada; si no hay una mirada con actitud de que lo que decimos se entienda nuestras palabras serán palabras en el aire con menor capacidad de influencia.

7.4.4.6. EL SILENCIO

Elemento muy poderoso bien antes de una idea muy importante (para que nuestros destinatarios estén predispuestos a prestar atención) o bien después (para dar tiempo a nuestros destinatarios a asimilar lo que hemos dicho). Dejamos aparecer por aquí el enlace a un encuentro en el que se mantuvieron once segundos de silencio como muestra de recuerdo y respeto a las once mujeres asesinadas en 2011 y así transmitir la necesidad de medidas que coarten la privacidad y libertad de movimiento a hombres acusados de maltrato para ganar seguridad; esta operación estratégica fue utilizada por el equipo del Sek-Alborán en las Semifinales de la segunda edición del torneo Con Acento, Sevilla febrero de 2011: de 21'28" a 22'45" del vídeo "Torneo Debate Con Acento: Semifinal Sek Alborán DJ – Col. Maristas San Fernando", que se puede visionar en la sección "Debates" del canal de YouTube Club de Debate Nicolás Salmerón del Sek-Alborán.
https://www.youtube.com/watch?v=d2BJeoxr_Ns&list=PLVityjcIP-MxqWculNLbQ4GqjH-Ze6b9&index=4

7.4.4.7. LA VOZ

El debatiente tiene en el tono, el ritmo, la intensidad, la flexibilidad y el color de su voz una herramienta expresiva que cuando no está entrenada puede denotar nerviosismo, inseguridad, ignorancia, y, según nuestra actitud, desinterés e incluso falta de respeto; por el contrario, también puede captar la atención y comunicar seguridad en

las propias ideas, confianza en las propias evidencias y credibilidad; aunque la alta velocidad equivale a que se sabe mucho del tema y se tienen muchas cosas que decir en poco tiempo, es mejor llevar una velocidad tal que permita a los destinatarios comprender nuestro mensaje. Los recursos fonéticos es la manera más explícita que tiene el debatiente de marcar importancia de una unidad discursiva propia o rechazo de o duda ante una unidad discursiva antagonista, asimismo para procurar llevar a nuestros alocutarios a nuestro terreno y para conseguir que los destinatarios empaticen con nuestra propuesta. Condiciones necesarias para que nuestra voz comunique son (1) una buena pronunciación, (2) evitar la monotonía y (3) acompañar con la vivacidad adecuada los estados afectivos que circunstancialmente aparezcan en nuestro discurso.

7.4.4.8. LAS PALABRAS

Debatir es un ejercicio de aprendizaje de seleccionar la palabra adecuada, estratégicamente enmarcada, en el momento oportuno y con el tono preciso; debatir es aprender a dar protagonismo a las palabras.

7.4.4.9. LOS CONECTORES CONSECUTIVOS

Ya vimos (siguiendo el análisis de Eva González [2013]) que los conectores consecutivos desarrollan instrucciones semántico-informativas; pues bien, ahora

ampliamos este punto con su aporte más específicamente pragmático. Las diferencias de comportamiento de los conectores consecutivos están en función de si presentan al oyente información presupuesta o nueva (aunque derivada de información precedente). Esto se aprecia en las diversas funciones pragmático-discursivas que realizan, como (1) *concluir* una unidad conversacional; (2) *iniciar* un nuevo tópico discursivo; (3) *reformular* una información previa de forma recapitulativa y condensada; y, (4) repetir cierta información. Es decir, que los conectores consecutivos se caracterizan por la polifuncionalidad. Además, el tipo de intercambio comunicativo (y su grado de formalidad) también influye en la aparición de un conector consecutivo u otro: en tertulias tiende a darse ‘**por eso**’, en debates de actualidad ‘**por lo tanto**’ parece ser el conector consecutivo preferido, y ‘**por consiguiente**’ en debates políticos. Con independencia del grado de formalidad la función prototípica que realizan los conectores consecutivos es la de *deducción*, seguida de la de *conclusión*. La *reformulación condensada* de la información ya dicha se da por igual en las tertulias y en los debates de actualidad, mientras que la *reformulación repetitiva* es propia de los debates políticos. (González Melón, 2013: 443, 444.) Esto es, operando con los conectores consecutivos los debatientes pueden comunicar bien una *consecuencia argumentativa* o bien un *cierre discursivo*; y harían bien en servirse de la reformulación condensada al final de cada secuencia argumentadora o refutadora, y dejarse para la secuencia conclusora la reformulación repetitiva.

7.4.4.10. TODOS LOS MATERIALES LINGÜÍSTICOS

El debatiente, en su afán de influir en el discurso de los alocutarios y en la valoración de los destinatarios puede recurrir a todas las posibilidades fonéticas, sintácticas, semánticas y pragmáticas que le ofrece la lengua en la que se expresa: las pausas / la entonación / las estructuras sintácticas / los operadores argumentativos / los conectores concesivos / el significado de los términos / el valor axiológico de ciertos elementos léxicos pertenecientes a categorías lingüísticas como los sustantivos, los verbos, los adjetivos y los adverbios / la estructuración de la información para que haya rendimiento argumentativo / la organización secuencial / la atenuación / el distanciamiento / la ejemplificación / la concreción / la reformulación (coorientada – recapitulación – o antiorientada – reconsideración) (Fuentes y Alcaide, 2007: 75, 76; y, 2002). La tesis de fondo de Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide en todas sus publicaciones en colaboración (y también por separado) es que toda la lengua se aprovecha y utiliza para marcar el discurso según el fin comunicativo que se tenga, por eso toda su bibliografía conjunta es la constatación de que “en el plano textual todas las estructuras (enunciativa, modal, polifónica, cohesiva, informativa y argumentativa) interactúan para obtener el objetivo deseado” (Fuentes y Alcaide, 2002: 9). De ahí la necesidad de un *enfoque modular*.

7.4.4.11. MATERIALES INFORMATIVOS Y ESQUEMÁTICOS

Un recurso del que no debería prescindir el argumentador a la hora de comunicar su argumentación es apoyarse en gráficas, cuadros estadísticos, esquemas fácilmente visibles y comprensibles; un soporte informativo que, aunque exhibe contenido, no habla por sí mismo, por lo que el debatiente debe pararse ante los jueces y explicarles no solo de qué nos informa la lámina en cuestión sino por qué es relevante para el debate el contenido que aporta.

7.4.5. EXIGENCIA DE LA CLARIDAD PARA SER COMUNICATIVO

“Todos estos recursos comunicativos susceptibles de uso estratégico, ¿bajo qué criterio deben utilizarse en Debate?” Pues bajo el criterio de SER SIEMPRE LO MÁS **CLARO** POSIBLE. Para ser comunicativo se exige CLARIDAD; algo que ya nos ponía sobre aviso incluso Kant en la Crítica de la razón pura:

“Finalmente, en lo que atañe a la claridad, el lector tiene derecho a exigir, en primer lugar, la CLARIDAD **discursiva** (lógica) *mediante conceptos*, pero también, en segundo lugar, una CLARIDAD **intuitiva** (estética) *mediante intuiciones*; es decir, mediante ejemplos.”
(Kant, 1994: 12.)

Fragmento kantiano que podemos reutilizar en el sentido de que para transmitir con elocuencia en Debate hay que cuidar especialmente que se entiendan tanto nuestros conceptos de base como los ejemplos que los explican; por lo que va de suyo también la exigencia de coherencia lógica para comunicar con claridad (una condición necesaria pero no suficiente para el logro de intercambios lingüísticos de calidad).

7.4.6. MÁXIMAS DE COMUNICACIÓN DEBATÍSTICA

No basta con que seamos claros (si lo somos en la desinformación, la ignorancia, la ineptitud, el dogmatismo, la falsedad, la irrelevancia, la abundancia informativa, el autologismo, la descortesía y el incumplimiento del reglamento). Nuestro discurso claramente expresado (en lo que se incluye la coherencia lógica) tiene que aportar información pertinente al reto planteado, bien porque se trate de conceptos iluminadores / matizaciones perspicuas / ideas desequilibrantes / o datos (pretendidamente) veraces (por disponer o bien de un entramado categorial [explicativo de la realidad] de apoyo o bien por tener indicios apropiados de lo que se dice [en el sentido de que se poseen

pruebas adecuadas], es decir, porque sean contenidos verdaderamente relevantes; y todo ello susceptible de síntesis en un único mensaje, y, además, en interacción adaptativa con los alocutarios / destinatarios / auditorio, y a ser posible con elegancia, dentro del cumplimiento de unas reglas previamente estipuladas. Así pues, (siguiendo [y adaptando al ámbito del Debate de Competición] el estimulador e influyente enfoque pragmático de Paul Grice [sostenemos que]) las Máximas de Comunicación Debatística son (1) la CLARIDAD / (2) la INFORMATIVIDAD / (3) la COGNOSCITIVIDAD / (4) la PERSPICUIDAD / (5) la CRITICIDAD / (6) la VERACIDAD / (7) la RELEVANCIA / (8) la SENCILLEZ / (9) la INTERACTIVIDAD **adaptativa** / (10) la DEPORTIVIDAD / y (11) la NORMATIVIDAD.

Los distintos reglamentos de la historia del Debate Académico a lo largo de este siglo XXI han ido construyendo una tradición de normas todavía en revisión que han ido conformando una serie de requisitos institucionales que en su irse satisfaciendo a su vez han ido configurando este campo comunicativo que es el Debate Académico: toda una serie de distintos tipos de prácticas comunicativas convencionalizadas. Esta idea ha sido pensada desde la Perspectiva Pragmadialéctica:

“puede asumirse que toda práctica comunicativa que puede ser reconocida como tal está caracterizada por un cierto grado de convencionalización que es dependiente del fundamento institucional de la práctica comunicativa en cuestión. En otras palabras, creo que en el proceso de localizar la convencionalización específica de las prácticas comunicativas es útil tomar como punto de partida el hecho de que las prácticas comunicativas [...] se convencionalizan de una manera que es dependiente de la función precisa que la práctica debe cumplir al realizar el objetivo institucional.”

(Eemeren, 2012: 211 – 212.)

Acabamos de decir que todos los contenidos dentro de un contexto reglado (institucionalización de prácticas comunicativas convencionalizadas), de cortesía y de intercambio que sean susceptibles de síntesis (en una unidad comunicativa), ciertos, críticos, perspicuos, de calidad cognoscitiva, informativos, claros y estructurados lógicamente deben ser **relevantes**. “¿Y esto qué quiere decir?” Pues que son susceptibles de recibir un juicio positivo de relevancia, siendo la relevancia (y en esto seguimos a Deirde Wilson y Dan Sperber en su artículo de 1986 “Sobre la definición de relevancia”) una propiedad en primera instancia de proposiciones, pero también de enunciados / intervenciones / intercambios / períodos / secuencias / discursos debatísticos, en el sentido de que “ser relevante en un contexto es un asunto de conectar con el contexto [...] de modo que se tengan implicaciones contextuales en este contexto” (Wilson y Sperber, 1991: 586).

“La interpretación de una emisión incluye, por una parte, la identificación de la proposición que ha expresado el hablante y, por otra, el procesamiento de esta proposición en un contexto proporcionado por el oyente y que consta [...] de información derivada de una variedad de fuentes.”

(Wilson y Sperber, 1991: 584 – 585.)

Lo que pasa es que en un encuentro de Debate ambos equipos comparten un contexto común, determinado al menos por la pregunta planteada y en ocasiones también por una breve justificación de dicha pregunta realizada por los organizadores del torneo; (se trataría de un contexto fijado de antemano); posteriormente, en la fase de preparación,

cada comunidad de conocimiento añade un contexto propio en función de la amplitud y profundidad de su investigación; con todo y con eso, el contexto colectivo de un equipo y el contexto fijado de antemano de la organización no pueden ser conjuntos disjuntos, pues el contexto fijo hace de base de todos los contextos colectivos.

Deirdre Wilson y Dan Sperber (1991: 597), desde sus suposiciones cruciales de que (1) “la comprensión es en gran medida un proceso inferencial”, y, (2) “las implicaciones contextuales de una proposición en un contexto finito son ellas mismas finitas”, llegan a las siguientes conclusiones: (a) “lo que los seres humanos buscan en la información que procesan es relevancia” / (b) “el procesar incluye esfuerzo y solo se emprenderá cuando se espera alguna recompensa que se espera” / (c) “un hablante que frustra constantemente las expectativas de un auditorio causará un reajuste a la baja en sus expectativas subsiguientes” / (d) existe una “diferencia entre emitir meramente oraciones delante de alguien y decir algo a alguien”.

Este armazón conceptual precisaría unos ajustes para su aplicación en el ámbito del Debate de Competición, un mundo donde, aunque ambos equipos opinan (y se espera que lo hagan razonadamente) acerca de la relevancia de su propio discurso y del contrario, quienes juzgan dicha relevancia son los sujetos evaluadores y transductores (que no tienen por qué coincidir entre sí). Y en Debate dicha relevancia examinada (bien de una unidad discursiva o bien del discurso entero) se evalúa en función de la contribución a la resolución del problema o a la aclaración del reto planteado. Así pues, en Debate de Competición valorar que un enunciado o intervención o intercambio o período o secuencia o discurso *es relevante* quiere decir reconocer que la comunidad de conocimiento que lo expresó en ciertas circunstancias compartidas por todas las personas convocadas en cierto encuentro logró al menos una *implicación contextual* en un

En síntesis, una unidad debatística es más relevante conforme más y mejor ilumina el reto del debate con el menor desgaste posible de procesamiento (es decir, si contribuye al éxito comunicativo por implicar incremento informativo bien por aumento de conocimiento o de atender minuciosamente a los detalles o del examen del punto de vista antagonista o de la verdad y todo ello con claridad expresiva [para facilitar su comprensión]).

Una manobra estratégica comunicativa para desacreditar la falta de relevancia de cierta unidad discursiva antagonista es señalar el alejamiento del contexto colectivo antagonista respecto al contexto fijo, por lo que el equipo rival tendrá razón en que sus

proposiciones son relevantes, pero lo serán en un marco muy desplazado del núcleo problemático por el cual se ha convocado la participación en el torneo.

7.4.6.2. ESTRATEGIA COMUNICATIVA
CONSTRUCTIVA DEL TRASFONDO DE
SUPOSICIONES RAZONABLES

En la vida real, los receptores valoran la relevancia de una proposición o de un texto en función del contexto elegido por el propio receptor; en el ámbito del Debate cada juez a nivel subjetivo tendrá su previo contexto de valoración respecto al tema del torneo, pero su actitud abierta de escuchar las interpretaciones de ambos equipos les colocan en una situación cognoscitiva y hermenéutica de atencionalidad, circunstancia que debería ser aprovechada por cada equipo para transmitir de tal manera cierto conjunto de suposiciones razonables que los jueces sean guiados hacia la propia versión del contexto que hace relevante sus aportaciones. La dificultad a nivel comunicativo que presenta el Debate de Competición es que cada equipo no debe esforzarse solo en influir en el jurado acerca de la razonabilidad de su conjunto de suposiciones sino en hacer ver, además, que el conjunto de sus suposiciones es más razonable que el antagonista.

7.4.7. ESTRATEGIA COMUNICATIVA GENERAL DE NEGOCIAR LA DISTANCIA CON LOS ALOCUTARIOS

Una estrategia comunicativa de claro carácter interactivo es la de saber en todo momento qué actitud adoptar frente al otro equipo en función de los distintos avatares que se vayan produciendo en el transcurso del encuentro. Este concepto retórico de *negociar* la DISTANCIA **entre individuos** pertenece a la Teoría General de la Argumentación que ha desarrollado Michel Meyer desde su sistema filosófico de la Problematología o Teoría del Cuestionamiento:

“Negociar una distancia significa tratarla, elaborarla, reflexionar sobre ella activamente; significa que la relación con el otro es objeto de toda nuestra atención. [...] Uno puede querer expresar su diferencia, su punto de vista, o preferir atenuarla para encontrarse mejor con el otro en su terreno; pero también puede querer «volver a tomar distancia», o en todo caso empezar a tomarla cuando es [...] criticado a causa de su diferencia propia. [...] Uno tiene su espacio propio. [...] Los gestos, las posturas, las mímicas, la entonación son asimismo marcadores de la distancia. [...] La gestión del cuerpo en el espacio es la marca primera de la afirmación de la distancia; [...] uno está **siempre** en la distancia con los otros.

Finalmente, negociar la distancia es hacer valer cada uno **su** diferencia y defender la legitimidad de lo que cada cual es [...]. Negociar la distancia [...] es hacer aceptar la legitimidad del propio punto de vista, de aquello por lo cual uno está donde está, tanto como hacer valer lo que uno dice.”

(Meyer, 2013: 251 – 252.)

7.4.8. LA COMUNICACIÓN DEBATÍSTICA SE FOCALIZA EN LOS DESTINATARIOS EVALUADORES

Se debate para disfrutar (este debería ser el imperativo moral de todo debatiente); también para aprender (en el sentido de ir adquiriendo destrezas, sabiduría, factores con los que uno crece como individuo en equipo y va superando desafíos); podría decirse que se debería competir (no tanto por acumular trofeos y premios sino) por elevar el grado de competencia, por ampliar el campo experiencial. Pero para que estos beneficios de carácter general se satisfagan en cada encuentro particular hay que esforzarse en ganar. Y eso no pasa tanto por la demolición de la línea argumentativa rival sino por un hecho más simple pero quizá más difícil de conseguir: convencer a los jueces, conseguir la aprobación de un tercero. Y no son dos hechos que necesariamente tengan que ir unidos: desmontar la argumentación antagonista y convencer a los jueces. Pues bien pudiera pasar (y, de hecho pasa en la realidad de los torneos) que hemos puesto mayor énfasis comunicativo en la contraargumentación y menos en la propia argumentación (por problemas de tiempo, mala organización o exceso de confianza en nuestra fuerza refutadora); asimismo, no es infrecuente que un equipo brillante con una exposición igualmente brillante en su interacción con sus alocutarios rivales pierda un debate ante un equipo menos competente pero que tuvo la habilidad suficiente (aunque fuese solamente con una unidad discursiva) de dirigirse directamente a sus destinatarios jueces y transmitirles cierto contenido tan significativo justo en ese momento (en relación con el punto central de la discusión crítica) que, sencillamente, les convenció. (A nivel subjetivo, tras un encuentro, un equipo tiene en mente lo que hizo, y hace un balance entre lo

negativo y lo positivo, pero difícilmente analizan lo que no hicieron y sí supieron hacer sus contrincantes.)

Así pues, aunque todo debatiente sabe que todo lo que hace es para convencer a los jueces, debe poner verdadero empeño en ello; sobre todo en convencer al juez principal (que es quien decide la cuestión en caso de empate). Si los ítems fuesen determinantes a la hora de dictar el ganador de un encuentro podría juzgar una máquina con la tecnología necesaria, pero son orientativos; lo decisivo para inclinar la balanza hacia un lado o al otro al final es la sensación más fuerte con la que se ha quedado el juez. De ahí que si disponemos información de las peculiaridades de nuestro próximo juez principal haríamos bien en adaptar nuestro estilo de comunicar a su concepción del Debate (Barco, 2015: 20):

“En definitiva, el equipo que a ojos del juez haya podido pensar con mayor claridad, corrección y precisión, será quien gane el debate.” (Albornoz, 2017: 6.)

Esto es, comunicar en Debate Académico pasa por saber construir en público y en oposición a otro equipo con tus mismos intereses un PENSAMIENTO **claro / correcto / preciso** transmitido con la elocuencia suficiente como para que los destinatarios juzgadores así lo interpreten. Y que estos destinatarios estén constituidos cada uno de su idiosincrasia particular, realizando, entonces, decisiones subjetivas, no supone ningún problema, más bien un reto, pues “es su subjetividad la que convierte al Debate en una actividad tan desafiante y valiosa” (Johnson, 2013: 15).

7.4.9. OBJETIVO ESTRATÉGICO COMUNICATIVO

GENERAL DE LA ESCENIFICACIÓN DISCURSIVA GENERADORA DE EMPATÍA

La estrategia comunicativa general que se debería desarrollar a lo largo del encuentro entero por todos los componentes de la comunidad de conocimiento dando imagen de equipo es transmitir una línea discursiva tan comprensible, tan razonable y tan solucionadora del problema o aclaratoria del reto en cuestión (algo que se consigue cumpliendo con interés las Máximas de Comunicación Debatística) que los jueces se sientan en cierta medida afines a la misma; porque “si el jurado empatiza con tu línea, ganas” (Barco, 2015).

7.4.10. ESTRATEGIA COMUNICATIVA GENERAL DE

TAMBIÉN CONECTAR CON EL AUDITORIO

En la fase inicial de un torneo apenas tendremos público, pero en la fase eliminatoria y sobre todo en la final sí; ser consciente de su presencia ya es toda una actitud estratégica y un éxito comunicativo si logramos su aprobación (algo fácilmente perceptible y que, sin duda, afectará positivamente para nosotros a los jueces):

“Aunque en el Debate de Competición el público no es un factor determinante de la victoria (son los jueces), este juega un papel importante en la medida en que es un valedor de sensaciones. Ganarse al respetable, más aún si es neutral, es una sensación profundamente satisfactoria en el Debate de Competición.” (Barco, 2015: 84.)

Además, dirigirse al auditorio implica considerar que “hay en este una *disposición* a escuchar argumentos, a no dejarse impactar solo por lo pasional” (Meyer, 2013: 206).

7.4.11. ACTITUD ESTRATÉGICA COMUNICATIVA GENERAL EN LA FASE DE PREPARACIÓN

A comunicar el discurso se empieza mucho antes de su inicio competitivo, incluso antes de tenerlo diseñado, pues en la fase preparatoria debemos operar ya con una actitud estratégica enfocada a la comunicación; de ahí que cada vez que valoremos en equipo sobre la inclusión o no de cierto contenido o de cierta acción debemos preguntarnos si con dicha incorporación conseguiremos transmitir mejor nuestras ideas, nuestros conceptos, y, sobre todo, nuestro mensaje: si lo que queremos hacer ayuda a convencer a los jueces, entonces es conveniente desde una consideración estratégica y comunicativa (Johnson, 2013: 16).

7.4.12. OBJETIVO ESTRATÉGICO COMUNICATIVO

GENERAL DE LA SECUENCIA INTRODUCTORIA

Todos los distintos exordios que vimos en cuanto mecanismos persuasivos para empezar a enmarcar la argumentación todavía por construir en realidad también son dispositivos con los que comunicar el inicio y los límites conceptuales e ideológicos de nuestro discurso. La estrategia comunicativa general de la secuencia introductoria es *abrir con éxito* el debate: esto es, plantear de tal manera la línea argumentativa que tras escuchar al introductor los jueces ya tengan (en ese momento) clara la potencia de nuestro discurso; el objetivo de apertura es *transmitir* BAGAJE **debatístico**.

7.4.12.1. ESTRATEGIA COMUNICATIVA

INTRODUCTORIA - CONCLUSIVA **DEL GOLPE DE EFECTO**

Queremos llamar la atención sobre la operación del golpe de efecto. Un recurso para atrapar la atención de todo el auditorio es empezar a manipular objetos físicos, pues todo el mundo sabe que con dicha maniobra en concreto algo se quiere decir y permanecerán momentáneamente expectantes; de ahí que no deba frustrarse dicha expectativa y la actuación objetual debe terminar con la comprensión de un mensaje claro y pertinente (algo que en ocasiones no suele pasar, bien por falta de claridad o de pertinencia o de ambas cosas). Una maniobra en cierta medida común en muchos equipos es la construcción de cierto artefacto con x piezas, siendo 'x' 'el número de argumentos

que tienen'; de esta manera, nos visualizan su estructura; y se suele acabar el discurso en la secuencia de la conclusión con la repetición de la construcción de dicho artefacto recordando así cada argumento que este equipo ha construido a lo largo del debate. También hay una versión negativa de esta operación; en el sentido de que en la secuencia introductoria se manipulan objetos para simbolizar lo que va a intentar el equipo contrario con su postura, y en la secuencia conclusiva terminan la actuación objetual previa de forma fracasada, sin lograr lo que pretendían con dicha construcción, para hacer ver que de la misma manera han fracasado los argumentos contrarios. Estas maniobras objetuales generales que sirven para cualquier tema no son aconsejables, pues, en realidad, todas las variantes que hay se parecen bastante entre sí, por lo que no consiguen sorprender desde el principio; además, algunas son bastante evidentes, por lo que es fácil imaginar su actuación final, circunstancia esta que puede ser usada por el equipo contrario para abortar su efecto (y si lo consiguen se llevarán también una impresión positiva de los jueces). En el caso de recurrir a esta estrategia comunicativa es mejor pensar una actuación especialmente diseñada para el tema en cuestión y que cumpla los requisitos de claridad, comprensibilidad, pertinencia, y, sobre todo, éxito comunicativo: es decir, no basta con que impacte, sino que a través del impacto consiga transmitir nuestra idea-fuerza o un concepto o idea relevante para nuestros intereses. Por su parte, el equipo contrario no debería perder tiempo en contraargumentar un golpe de efecto, pero sí haría bien el concludor en pensar cómo darle la vuelta y cerrar desactivándolo. Recordamos lo que explicaron Perelman y Olbrechts-Tyteca al respecto:

“Ciertos maestros de retórica, partidarios de efectos fáciles de obtener, preconizan el recurso, para conmover al auditorio, a objetos concretos. [...] El objeto real debe acarrear una adhesión, imposible de conseguir con la mera descripción del objeto. Es un ayudante valioso, pero con la condición de que la argumentación resalte su utilidad.” (TA: 194.)

7.4.12.2. ESTRATEGIA COMUNICATIVA INTRODUCTORIA DE LA NARRACIÓN AFECTIVA

Si hemos decidido desarrollar la estrategia persuasiva de arrancar el debate contando una historia no basta con simplemente contarla, tampoco con contarla bien, se precisa incorporarle una carga afectiva (emotivo-sentimental) para que los jueces se involucren en la historia y así sean guiados hacia nuestra idea-fuerza:

“Cuénteme qué sintió, y habré conectado con usted. Conexión. Emoción. Lléveme de la mano a aquello que haya vivido o que queramos sentir. Haga que me importe.”

(Barco, 2015: 82.)

En la Perspectiva Problematológica de Michel Meyer (2013, 197) encontramos una idea similar:

“La ficción, la narración, la evocación de situaciones que podrían ser las nuestras y afectarnos, suscitan una impresión de acercamiento, de comunidad e incluso de fraternidad.”

7.4.13. OBJETIVO ESTRATÉGICO COMUNICATIVO GENERAL EN LAS SECUENCIAS CONSTRUCTIVAS

Una estrategia comunicativa general a desarrollar en ambas secuencias constructivas consiste en *que se hable de lo nuestro*; es decir, mientras estamos argumentando tenemos que tener la especial habilidad de provocar algún ataque sobre lo que estamos diciendo (teniendo una batería de posibles contestaciones previstas), y si nos preguntan sobre lo suyo tener la habilidad de responder enlazando con lo nuestro; llegado el turno de la argumentación antagonista todas nuestras preguntas tienen que ir (si es que queremos seguir esta estrategia) sobre nuestra línea discursiva (procurando que el argumentador emplee parte de su tiempo en intentar replicarnos [y si nos fuese posible desactivar su réplica en la siguiente pregunta]); lo importante es *transmitir que se tiene* el RITMO DEL DEBATE:

“Si solo se habla de lo suyo, el debate sólo tendrá un protagonista: usted. Si pasan las intervenciones y las refutaciones contrarias no hacen más que atacar, paradójicamente lo tienes muy fácil: tienes el ritmo del debate. Si el equipo contrario solo ataca, significa que su postura inicial (su defensa) es vulnerable.” (Barco, 2015: 73 – 74.)

En conclusión, si juegas en campo enemigo estando A Favor posiblemente vayas perdiendo.

7.4.14. OBJETIVO ESTRATÉGICO COMUNICATIVO GENERAL EN LAS SECUENCIAS DESTRUCTIVAS

Una estrategia comunicativa general a desarrollar en ambas secuencias destructivas (tanto en la nuestra como en la de nuestros rivales [a través de nuestras interpelaciones]) es *transmitir* (por qué el otro equipo no puede ganar [bien por sus propias debilidades o bien porque nuestros ataques han debilitado sus fortalezas], o, dicho de otra manera) las **RAZONES del no funcionamiento del discurso antagonista** (guardando especial cuidado en no ser irrespetuoso con los debatientes rivales; el objetivo no sería desprestigiar el esfuerzo opuesto al nuestro sino en hacer ver que su interpretación no funciona retóricamente [en el sentido amplio y epistemológico de la expresión] como la nuestra).

7.4.15. OBJETIVO ESTRATÉGICO COMUNICATIVO GENERAL EN LAS INTERPELACIONES

A la hora de realizar una serie de preguntas al argumentador contrario lo que deberíamos transmitir es la idea de que su línea argumentativa no funciona tan bien como la nuestra; y cuando interpelemos al contraargumentador deberíamos transmitir lo relevante que es nuestra línea discursiva.

7.4.16. OBJETIVO ESTRATÉGICO COMUNICATIVO GENERAL DE LA SECUENCIA DE LA CONCLUSIÓN

La estrategia comunicativa general que se debería desarrollar en nuestra secuencia conclusiva es *transmitir* (por qué nuestro equipo ha ganado el encuentro, o, dicho de otra manera) las **RAZONES del mejor funcionamiento retórico de nuestro punto de vista**: único ejemplo de verdadero éxito discursivo en el encuentro en cuestión. (Tarea que requiere [como ya vimos] un previo análisis de lo acontecido, orientando al jurado hacia nuestra posición.)

7.4.17. RECURSOS ESTILÍSTICOS COMUNICATIVOS

“¿Cómo se concretan los objetivos estratégicos comunicativos de carácter general?” Pues haciendo un uso inteligente de la oferta de recursos estilísticos que tiene a su alcance el debatiente para desarrollar sus operaciones comunicativas: distintas posibilidades lingüísticas y expresivas para (primero) *impactar* / (segundo) *captar la atención* / y (tercero) *retener la atención* gracias a nuestra **EXPRESIVIDAD estratégica** (ese expresarse con plena conciencia de y coherencia con nuestra finalidad comunicativa) (Barco, 2015: 26):

7.4.17.1. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LAS REPETICIONES

Repetimos para *enfatizar* las ideas secundarias y, sobre todo, nuestra idea-fuerza (Barco, 2015: 26).

7.4.17.2. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LOS RESÚMENES

Resumimos periódicamente para (1) *repetir* nuestro énfasis en nuestras ideas / (2) *orientar* a nuestros destinatarios por los puntos fundamentales de nuestro discurso / (3) *aclarar* cuestiones relevantes anteriores que hayan podido quedar confusas / y (4) *organizar* mentes (tanto la del agente en el uso de la palabra [al que le viene bien estructurarse lo que le resta por decir] como las de los jueces [a quienes les viene bien un momento de toma de conciencia de lo ya dicho en relación con lo que queda por decir]) (Barco, 2015: 27).

7.4.17.3. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LOS PARALELISMOS

Realizamos paralelismos para *estructurar* nuestro discurso operando con la simetría como elemento que ayuda en la comparación de conceptos y en la oposición de ideas y así llevar a nuestros destinatarios desde lo que conocen a lo que queremos que retengan y valoren positivamente; en este sentido, el debatiente se debe esforzar en hacer comprensible los datos que maneje que puedan resultar difícilmente imaginables traduciéndolos en una terminología más cercana (quizás dando una equivalencia más visual) (Barco, 2015: 27).

7.4.17.4. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LA AMPLIFICACIÓN

Analizamos lo que acabamos de decir con una función didáctica para que se capte a la perfección lo que estamos trasmitiendo, (esto es, para educar [en sentido etimológico] – conducir -]) (Barco, 2015: 27).

7.4.17.5. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LA CREACIÓN DE IMÁGENES

Creamos imágenes lingüísticamente para *evocar* una idea en los destinatarios como si la sintieran (Barco, 2015: 27).

7.4.17.6. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LA ANTÍTESIS

Oponemos cierto contenido nuestro a otro contenido para *resaltar* cierto significado a través de la comparación (Barco, 2015: 27).

7.4.17.7. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LA PARADOJA

Relacionamos en forma de oposición dos elementos como si fuesen contradictorios sin llegar a serlo para *provocar* un choque semántico (Barco, 2015: 27).

7.4.17.8. TÁCTICA COMUNICATIVA DEL JUEGO DE PALABRAS

Ponemos en relación términos con sonido semejante pero significados diferentes (Barco, 2015: 27).

7.4.17.9. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LA HIPÉRBOLE

Deformamos la realidad en positivo o en negativo para hacerla más atractiva o más ridícula (Barco, 2015: 27).

7.4.17.10. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LA DRAMATIZACIÓN

En la secuencia introductoria podemos representar una escena (Barco, 2015: 27) (bien dando vida a varios personajes o bien representando un breve monólogo) para teatralizar nuestra idea-fuerza y así esta tenga otra vía expresiva de acceso a la mente de los destinatarios; no se sustituye la argumentación por la dramaturgia, sino que se utiliza esta para empezar a construir aquella.

7.4.17.11. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LA EROTEMA

En nuestra propia actuación lanzamos una pregunta que no espera respuesta para reclamar la atención sobre cierto contenido sobre el que queremos que se ejerza un instante reflexivo (Barco, 2015: 27).

7.4.17.12. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LA NATURALIDAD EXPRESIVA

Nos expresamos de forma viva, espontánea, fresca, natural (como puede ser recurrir a refranes o frases hechas o digresiones) para conectar con el auditorio, asimismo

con los jueces, pero de una manera más informal o simpática (Barco, 2015: 28); eso sí, sin sobrepasar ciertos límites, sino tendríamos un efecto contraproducente.

7.4.17.13. TÁCTICA COMUNICATIVA DE LOS ESLÓGANES

Utilizamos eslóganes para mejorar la comunicación de la estructura de los argumentos (Johnson, 2013: 85).

7.4.18. ACTITUD ESTRATÉGICA COMUNICATIVA DE RELACIONAR IDEAS

El dinamismo propio de la actividad del Debate de Competición puede imprimir en los debatientes tal estado de euforia comunicativa que se lancen a construir su línea discursiva de forma arrolladora; de ahí que sea conveniente de vez en cuando (cada vez que se finaliza un período debatístico) pararse a clarificar la relación existente entre las ideas que se manejan, sentando así las bases sobre las que seguir construyendo la estructura argumentativa (Johnson, 2013: 43). Y es que, como acertadamente nos explica Steven L. Johnson (2013: 74):

“Para comunicar algo tan intangible como un argumento - una serie de ideas relacionadas de una manera particular, típicamente lineal - es necesario entender por completo las relaciones entre esas ideas y expresarlas con una precisión tal que la interconexión sea clara.”

7.4.19. PLAN ESTRATÉGICO COMUNICATIVO DEL ENCUADRE DISCURSIVO

Beatriz Gallardo (2014) identifica en los usos políticos del lenguaje cinco estrategias de encuadre adscrita cada una a alguno de los tres niveles pragmáticos – enunciativo / textual / interactivo – que nosotros identificamos asimismo en la praxis deportiva, educativa y cívica del Debate de Competición en general y del Debate Académico en particular (y no solamente cuando se abordan temas políticos). “Pero ¿qué es un encuadre discursivo?” Pues una *operación estratégica* (no necesariamente consciente) determinante de los dispositivos lingüísticos que *orientan* cognoscitiva y hermenéuticamente un discurso; esto es, el enmarque de los elementos discursivos que ayudarán a conocer y a interpretar cierto mensaje (Gallardo, 2014: 29).

“[...] sin pretender en ningún momento su funcionamiento aislado [...]. El nivel pragmático **enunciativo** se refiere a aquellas categorías que surgen a partir de la realización de un acto comunicativo intencional por parte de un emisor; la unidad fundamental del nivel enunciativo es el acto de habla, en sus dimensiones locutiva [...], ilocutiva y perlocutiva (Searle); pero se incluyen también en este ámbito otras unidades, como los distintos tipos de categorías inferenciales (presuposiciones, tropos lexicalizados, implicaturas y sobreentendidos). El nivel pragmático **textual** se encarga de las categorías derivadas del propio mensaje, especialmente las que confieren cohesión (léxica, sintáctico-semántica), y coherencia. En el ámbito de la cohesión se incluyen categorías como la deíxis, las relaciones léxicas y los conectores, mientras la coherencia se plasma sobre todo mediante los distintos tipos de superestructuras textuales. Por último, el nivel pragmático **interactivo** corresponde a aquellas categorías dependientes del sistema de la toma de turno, lo que atiende a los aspectos colaborativos de la construcción conversacional, y [...] los temas de dialogismo e intertextualidad.”

(Gallardo, 2014: 29.)

Este planteamiento lingüístico de Beatriz Gallardo que supone una integración conciliadora de los enfoques filológico, cognoscitivo y contextual del lenguaje es susceptible de cierta traducción a nuestra perspectiva (asimismo) pragmática (como la de Gallardo) de la operatoriedad en el Debate de Competición: el nivel pragmático textual en cierta medida se corresponde con el nivel estratégico argumentativo / el nivel pragmático enunciativo en cierta medida se corresponde con el nivel estratégico persuasivo / y el nivel pragmático interactivo en cierta medida se corresponde con el nivel estratégico comunicativo. Por su parte, Beatriz Gallardo (2014: 30) postula que las cinco

estrategias susceptibles de aplicación a la hora de realizar la actividad de enmarcado de un discurso político son:

“(A) Encuadre en el nivel enunciativo:

- (5) Estrategia léxica o denominadora: aspectos de selección léxico-semántica en la construcción de los actos de habla proposicionales, que activan la esfera semántica básica en que se sitúa el texto.
- (6) Estrategia intencional: selección de los actos de habla ilocutivos que se ajustan a la intención comunicativa del emisor.
- (7) Estrategia predicativa: despliegue de la actualidad, reparto de papeles argumentales sintácticos, que pueden optar o no por rentabilizar la iconicidad sintáctica.

(B) Encuadre en el nivel textual:

- (8) Estrategia estructural: referida al tipo de superestructura textual a la que el emisor ajusta su mensaje (argumentativa, narrativa, otra).

(C) Encuadre en el nivel interactivo:

- (9) Estrategia intertextual o dialógica: las voces del texto, mecanismos de cita y discurso referido con especial atención a la orientación interactiva de cada mensaje (valor iniciativo o reactivo).”

En el ámbito político, la anterior caracterización tiene un aprovechamiento más bien en el ejercicio analítico del politólogo a la hora de decodificar la actividad emisora de los políticos; en el ámbito debatístico el aprovechamiento podría venir en un ejercicio de transducción (pero no de retorno) a la hora de con posterioridad a la competición realizar un comentario técnico, aunque el mayor beneficio vendrá por el hecho de que la

comunidad de conocimiento que es un equipo de Debate tome conciencia de los significados / los conocimientos / los valores afectivos / las implicaciones (tanto de su perspectiva como de la postura contraria) / las posibles repercusiones sociales que han reunido a través de su disposición ordenada. Así pues, la aplicación que tiene este modelo explicativo del discurso político al ámbito del Debate Académico es que cada equipo de Debate haría bien al finalizar su fase de preparación en diseñar en cuanto plan estratégico comunicativo general un *encuadre discursivo* de la superestructura de toda su línea discursiva de tal forma que quedase bien claro para ellos la organización de todo lo que escenificarán registrando en su dossier de forma ordenada las tácticas de sus estrategias según niveles de encuadre:

PLANIFICACIÓN DEL ENCUADRE DISCURSIVO

(1) *ENCUADRE TEXTUAL* – **ARGUMENTATIVO**:

(1a) ESTRATEGIA COMUNICATIVA **ESTRUCTURAL**:

El equipo de Debate registra de forma esquemática la estructura de toda la línea discursiva que va a transmitir. (Haría bien en realizar dos versiones: una completa [para ellos] y otra simplificada [para explicársela a los jueces en aquellos momentos en los que les anuncia lo que va a desarrollar o les resume y recuerda lo ya dicho]).

(2) *ENCUADRE ENUNCIATIVO* – **PERSUASIVO**:

(2a) ESTRATEGIA **LÉXICA**:

El equipo de Debate registra los términos clave seleccionados con el significado con el que quieren utilizarlos; asimismo anotan (si es el caso) la fuente que justifica el uso que van a emplear.

(2b) **ESTRATEGIA ILOCUTIVA:**

El equipo de Debate registra por secuencias los actos de debate seleccionados para comunicar su línea discursiva.

(2c) **ESTRATEGIA PREDICATIVA:**

El equipo de Debate registra primero por posiciones la función discursiva que va a tener el introductor, el argumentador, el contraargumentador y el conclusor, y solo después distribuye estas posiciones a individuos concretos; señalando en cada acto de debate a transmitir su tono propositivo: si más bien narrativo o imaginativo o intuitivo o constructivo o de matización de su terminología o de crítica a sus conceptos o de demolición de sus ideas o de ataque a su estructura o analítico o sintético; (la razón de no enlazar directamente actuaciones con debatientes es que a lo largo del torneo se puede decidir un cambio en las posiciones y conviene que todos los componentes del equipo sepan cómo hay que actuar en cada secuencia).

En cada uno de estos tres subniveles habría que especificar qué tipo de efecto queremos conseguir tanto en los alocutarios como en los destinatarios si conseguimos conducirles con nuestras enunciaciones.

(3) **ENCUADRE INTERACTIVO – COMUNICATIVO:**

(3a) **ESTRATEGIA DIALÓGICA:**

El equipo de Debate registra las distintas voces que quiere interpretar a lo largo del encuentro, señalando en la línea estructural que tienen trazada en qué momento rompen la monotonía discursiva, con qué orientación y de qué manera para realizar la orientación perseguida: esto es, se diseña dónde van (en el caso de que contemplen algunos de los siguientes mecanismos comunicativos) y a quién se dirige (si a los

alocutarios, a los destinatarios o al auditorio) las citas / el eslogan / la anécdota / la explicación científica / el golpe de efecto / el poema / las láminas esquemáticas / la evidencia más fuerte / la imagen contundente / la pregunta demoledora / nuestra concesión de preguntas / etcétera; es decir, se dibuja una línea temporal de los recursos comunicativos.

La razón para que un equipo de Debate trace su encuadre discursivo y lo materialice brevemente en una lámina y de forma completa en el dossier es *establecer* un MARCO DE CONSTRUCCIÓN que les sirva a la hora de comunicar su discurso, pues focalizarán mejor aquellos elementos discursivos que previamente hayan seleccionado y ubicado en un diseño estratégico; asimismo, dicha planificación les servirá también con posteridad al encuentro e incluso al torneo como MARCO DE INTERPRETACIÓN que les facilite la tarea de recordar tanto lo hecho como lo no hecho y así realizar un análisis de su comportamiento deportivo. (Gallardo, 2014: 28.)

La ventaja de aplicar esta planificación del encuadre discursivo es que todas las múltiples tácticas, maniobras, operaciones que podamos pensar y decidir llevar a cabo las podemos ordenar en solo cinco clases que recogen las tres dimensiones estratégicas discursivas básicas (lo que ayuda a articular mejor las reflexiones metadebatísticas antes, durante y después del torneo; [incluso durante el encuentro {pues en función de cómo haya escenificado el equipo antagonista su primera secuencia y el principio de la segunda se pueden efectuar pequeñas modificaciones – cambios de orden / anulaciones / ampliar o reducir ciertas unidades discursivas o recursos comunicativos – sobre la marcha en la versión esquemática del encuadre}, gracias a que reajustar la línea discursiva a través de retocar un esquema es una maniobra rápida de ejecución por parte del capitán y de comprensión por el resto del equipo). (El Club de Debate ‘Nicolás Salmerón’ del Sek-

Alborán bajo la formación de un servidor ha comenzado a realizar este tipo de diseño organizado de la línea discursiva a partir de la temporada 2019 – 2020.)

7.4.20. OBJETIVO ESTRATÉGICO COMUNICATIVO PRINCIPAL EN UN DEBATE: UN SOLO MENSAJE

Las once máximas comunicativas debatísticas que hemos propuesto todas ellas son objetivos estratégicos comunicativos importantes, pues para que aprecien en nuestro discurso razonabilidad / eficacia / dialogicidad – esto es, competencia retórica – debemos comunicar siendo claros / informativos / portadores de conocimiento / perspicuos / críticos / justificadores / relevantes / sencillos / interactivos / elegantes / y normativos -; pero ganamos en éxito discursivo si operamos con diez de estas cualidades comunicativas en función de una undécima, y la candidata a ser directriz comunicativa es la máxima de la sencillez – de la UNIDAD **comunicativa** -, que se puede formular con la sentencia ‘solo un mensaje por debate’ (o como reza el capítulo 16 del libro De aprendiz a maestro de Alberto Barco: ‘un debate, un mensaje’). Ya dijimos (apoyándonos en Bermúdez y Lucena) que hay equipos que en su fase de preparación directamente construyen tres argumentos sin pensar antes la tesis de fondo de toda la línea argumental; estos equipos tendrán serias dificultades en sintetizar toda su propuesta en un solo mensaje.

“La gente no está preparada para múltiples ideas. Hemos de ser capaces, en el Debate de Competición, de saber que estamos debatiendo para un público que no suele estar preparado para el alud de datos e informes que le presentemos y que previamente hemos estudiado. Menos evidencias, menos estadísticas, pero un solo mensaje. Hágalo fácil. [...] El mensaje hay que componerlo. [...] Dando la idea que todo el discurso ha sido un cuerpo único que puede resumirse en una frase.”

(Barco, 2015: 65.)

Sintetizando al máximo todo lo expuesto sobre las estrategias discursivas en el Debate de Competición Académico (y aunando dos actitudes, proveniente una de Gustavo Bueno y otra de Alberto Barco) podemos afirmar lo siguiente:

El plan estratégico para debatir =

triturar la idea principal contraria + comunicar un solo mensaje.

8. EJERCICIOS DE TRANSDUCCIÓN

Pasamos ahora a realizar dos ejercicios de transducción analizando dos situaciones reales de competición en Debate Académico.

8.1. UCM versus COMILLAS: Torneo UFV 2016:

¿Son los países occidentales responsables de los conflictos de Oriente Medio?

YouTube Sociedad de Debates Complutense (7 de mayo de 2017): “Debate Torneo Ufv 2016: UCM vs. Comillas - Sociedad de Debates Complutense”; <https://www.youtube.com/watch?v=feXHhH7nRGo> .

INTRODUCCIÓN A FAVOR:

En este enfrentamiento en la XI edición del Torneo Nacional de Debate ‘Universidad Francisco de Vitoria’ comienza la Sociedad de Debates Complutense con el introductor Alfredo Betancourt, quien, dominando el espacio y con gran tranquilidad y seguridad en sí mismo (señal de una buena preparación), recuerda sus antiguas clases de latín, donde le atraía la etimología de ‘occidente’, que incluye la acepción de ‘ocaso del Sol’ pero también la de ‘matar’, lo que sirve de arranque de su posición, que descansa en una idea-fuerza de fácil comprensión: LOS OCCIDENTALES HEMOS IMPEDIDO LA PAZ. A continuación, establece cuál es el concepto-clave de este debate: LA RESPONSABILIDAD (no ampliamente considerada sino en su significación) **jurídica** del filósofo del Derecho Hart como (1) causalidad de (2) de hechos punibles. Con estos dos ejes, y en menos de dos minutos, A Favor construye la estructura sólida con la que edificar su discurso (de tres argumentos). Los occidentales hemos (1) causado los conflictos / (2) hemos agravado los

conflictos – como en Afganistán - / y (3) hemos bloqueado la solución de los conflictos – como con el veto de Estados Unidos junto a otros aliados occidentales desde el año 1967 a cualquier intento de solución planteado para resolver el conflicto entre Israel y Palestina -. Tras explicar brevemente estos tres argumentos el introductor (siempre dirigiéndose directamente a los jueces y escasamente a un metro de distancia [para hacerse entender bien y sin el intermediario de un atril] cierra de forma circular su secuencia introductoria trayendo otra vez a colación la etimología de ‘occidente’, ahora como ejercicio de razonamiento analógico al terminar con la idea de que Occidente es el fin y el ocaso de Oriente Medio.

Valoración: una escenificación de nivel tanto respecto al fondo como a la expresión, pues el debatiente ha sabido exhibir la idea de lo bien que ha trabajado su equipo, pues han sabido sintetizar un tema de gran complejidad social, política y económica (donde se juegan muchos intereses y se cruzan muchos subproblemas y contradicciones) en una tesis principal simple en su formulación y sencilla respecto al entendimiento que requiere, pero que recoge a la perfección cierta manera de ver este asunto: ‘Los occidentales hemos impedido la paz’; tesis que conecta rápidamente con un concepto bien justificado teóricamente – ‘la responsabilidad jurídica’ -, lo que les permite desarrollar una línea argumental con tres vectores (simples de exponer y sencillos de retener) – la causalidad / el agravamiento / el bloqueo -; todo esto, expresado con un estilo elegante que parece natural (de una naturalidad resultado de la veteranía de este debatiente). Otro factor interesante es que no le ha hecho falta empezar con un gran artificio; el conjunto de su exordio y su final etimológico ha sido comunicativamente muy eficaz, pues era pertinente, venía a cuento, y cumplía la función de subrayar su idea-fuerza: los occidentales somos responsables del ocaso de Oriente Medio. A buen seguro, los jueces comprendieron a la perfección el discurso introducido y tendrían una clara idea

del posterior despliegue de este equipo, del que tendrían una buena sensación tras la primera secuencia introductoria.

INTRODUCCIÓN EN CONTRA

Didier Martín (del equipo de Comillas) comienza su intervención encendiendo un mechero para representar la llama que prendió en la región de Oriente Medio hace ya 1400 años. A continuación, precisa que el concepto clave es el de ‘responsabilidad’: la conexión causal entre las acciones de Occidente y los conflictos en Oriente Medio es lo que tiene que demostrar el equipo A Favor; explícitamente les adjudica la carga de la prueba; subrayando el carácter lógico de la responsabilidad, pues ‘responsable’ es, según la Teoría de la Equivalencia de las Condiciones, ‘aquel sin cuya intervención un hecho, o en este caso un conflicto, no habría tenido lugar’. Centra el debate no en si Occidente ha intervenido sino en si Occidente ha causado los conflictos con sus intervenciones. (Este período introductorio ha sido empleado por En Contra para delimitar el debate según sus intereses, marcar el terreno de juego en el que consideran que hay que moverse.) LA VERDAD ES QUE OCCIDENTE NO HA CAUSADO LOS CONFLICTOS, PORQUE TODOS Y CADA UNO DE ELLOS OBEDECEN A CAUSAS PREEEXISTENTES A LAS INTERVENCIONES OCCIDENTALES. Este contenido va a funcionar como tesis principal. Por eso desarrollando esta idea de referencia consiguen desplegar sus tres argumentos. Hay tres causas: (en primer lugar) causas de tipo religioso (el Islam presenta dos líneas de fractura entre suníes y chiitas; además, hay una línea de fractura entre los reformistas islámicos y los fundamentalistas; (en segundo lugar) una causa geoestratégica (pues en esta región siempre se han enfrentado árabes, persas y turcos, y siguen haciéndolo, por la hegemonía geoestratégica); y

(en tercer lugar) causas económicas (luchas por los recursos de la región); son estas causas y no otras las que generan los conflictos; y es que tenemos siempre que intentar que las llamas del fuego nos dejen ver la chispa que prendió el fuego. (Una secuencia introductoria de alta calidad a nivel expresivo y racional, pues se ha considerado marcar desde el principio hasta el final la interpretación argumentativa que le interesa a En Contra para establecer las futuras discusiones.)

Ambos equipos han utilizado recursos similares: un breve exordio con un contenido pertinente fácil de comprender, cuyo mensaje cierra la secuencia, dando así a la introducción un carácter circular de discurso redondo; una tesis principal clara – ‘Los occidentales hemos impedido la paz’ versus ‘Los conflictos obedecen a causas preexistentes’ -; un concepto teórico de ‘responsabilidad’ – Hart versus Von Buri -; y tres argumentos desarrollados a partir de la tesis principal.

PRIMERA REFUTACIÓN A FAVOR

El primer refutador de A Favor Pablo Méndez empieza su refutación negando que el equipo En Contra tenga tesis y evidencias para demostrar sus argumentos; aunque no tarda a reconocer que quizás los conflictos preexistían, que precisamente es el núcleo de la tesis de En Contra. Asimismo, acusa a sus rivales de simplificar a una cuestión religiosa algo que conlleva problemas técnicos, políticos, económicos. (Su estrategia contraargumentativa está consistiendo en desinflar el discurso contrario.) El equipo En Contra ha lanzado ya dos preguntas sobre conflictos de la zona sin intervención occidental en su origen; el refutador de la Complutense saca una evidencia acerca de la ilegalidad de la guerra de Irak. Recuerda su tesis principal, justificándola con el cambio de régimen en

Irán en 1979, provocando inestabilidad, con el agravamiento conflictivo en Afganistán y el bloqueo que supone que Occidente y Naciones Unidas se han convertido en policía internacional.

PRIMERA REFUTACIÓN EN CONTRA

El primer refutador de Comillas empieza señalando cómo el equipo A Favor se quiere centrar en los conflictos que les interesan; tiene la habilidad contraargumentativa este debatiente de recordar el jurado que el primer refutador de A Favor ha reconocido que los conflictos preexisten, lo que entra en contradicción con el primer argumento de A Favor; asimismo, da otra explicación al caso Afganistán en el sentido de que se agravó cuando la URSS se desmanteló y no por la intervención estadounidense; a continuación enumera una serie de casos de conflictos en la zona en los que la ONU no bloqueó sino que impulsó una resolución para intentar dar soluciones. Se detiene en el caso de Irak para explicar cómo el conflicto ni fue causado, ni agravado por Occidente, tampoco bloqueó soluciones. (Con este período lo que ha intentado mostrar es que la línea argumentativa de A Favor se cae.) Tras esta labor destructiva comienza un período constructivo reforzando su tesis de la preexistencia de los conflictos con diversos ejemplos (suníes – chitas, Primavera Árabe) de su primer argumento y de su segundo argumento.

SEGUNDA REFUTACIÓN A FAVOR

La segunda refutadora de la Complutense Patricia Muñoz se apoya en un experto para deslizar el caso Irak hacia su tesis, haciendo ver que no es suficiente una tensión suníes – chiitas para explicar el conflicto; respecto al caso del Líbano se apoya en una cita sobre los intereses estadounidenses y franceses. (La estrategia de esta debatiente es destruir la línea contraria a la vez que refuerza su propia línea.) Contesta una pregunta recordando que las resoluciones de la ONU responden a los intereses de los países dominantes. Inicia, a continuación, un período de justificación de la tesis a base de ejemplos.

SEGUNDA REFUTACIÓN EN CONTRA

El segundo refutador de Comillas Javier de la Puerta repasa la línea argumental contraria como sembradora de dudas, explicando cómo ni hay causa occidental, ni agravamiento; el esfuerzo comunicativo de este debatiente es básicamente racional: especificar cómo el razonamiento de A Favor no se sustenta en concreciones, de ahí que, según él, A Favor no contesta realmente las cuestiones planteadas por En Contra; terminado este período refutador inicia un período de reconstrucción de su línea: los conflictos ya existían por tensiones preexistentes; ellos ponen ejemplos y sus rivales dudas.

TERCERA REFUTACIÓN A FAVOR

(En este torneo hay dos refutaciones más de dos minutos cada una para generar dinamismo dialéctico.) Alfredo Betancourt de la Complutense repasa todos los ejemplos de En Contra explicando la intervención de Occidente en todos ellos. Cierra el debatiente esta secuencia recordando directamente a los jueces sus tres argumentos

TERERA REFUTACIÓN EN CONTRA

Antonio Fabregat de Comillas entra en la argumentación contraria, recordando las preguntas de En Contra de cuándo, dónde y qué bloqueo, en el sentido de que ni contestaron, ni establecieron un nexo de causalidad; también explica las causas al margen de Occidente que explican la guerra de Siria. En ningún momento se dirige el debatiente a sus rivales, sino a los jueces, a quienes les explica lo que ha pasado como si un argumento antagonista no hubiese existido por no haberlo desarrollado.

CUARTA REFUTACIÓN A FAVOR

Alfonso Betancourt también se dirige directamente a los jueces, desarrollando que la responsabilidad del conflicto de Irak 2003 a 2011 es de Occidente tras el rechazo de la ONU de la Resolución 14-41 porque no era legal. Aporta el dato de que Estados Unidos ha vetado desde 1967 hasta la actualidad todas las resoluciones para resolver el conflicto de Israel, por lo que Occidente no solo agrava, sino que también bloquea. Occidente ha impedido la paz porque los conflictos los ha causado, como en el caso de Irán, los ha agravado, como en

Afganistán, Israel y Kuwait, y los ha bloqueado; por eso es responsable de los conflictos que hay en Oriente Medio.

CUARTA REFUTACIÓN EN CONTRA

Antonio Fabregat puntualiza que Occidente solo bloqueó la creación del Estado Palestino; con todo y con eso, insiste en que A Favor tiene que demostrar cómo de haberse aprobado las resoluciones se hubiese solucionado el conflicto. Insiste en la existencia de causas preexistentes. Cierra con la tesis contraargumentativa que han ido construyendo a lo largo del encuentro: Si hay una línea que no demuestra la causalidad entre una cosa y otra y otra línea que demuestra la preexistencia la conclusión es simple y viene ahora.

(Hasta ahora el choque está en que mientras que A Favor lucha por fijar la estructura que han diseñado apoyada en algunos ejemplos, En Contra responde con un ataque a la ausencia de causalidad de A Favor, para hacer ver que la lógica está de su lado. Es de reseñar que, aunque todos los debatientes tienen un alto grado de eficacia comunicativa, todas sus maniobras orientadoras están al servicio de un fin estructural en A Favor y lógico en En Contra.)

CONCLUSIÓN EN CONTRA

Javier Alberite, concludor de Comillas, arranca con una cita de Jovellanos para centrar la cuestión en que A Favor ha intentado apoyarse conceptualmente en Hart – en la causalidad de la responsabilidad, reconociendo En Contra que están de acuerdo en eso

-, mientras que ellos en la Teoría de la Equivalencia de las Condiciones, es decir, que solo somos responsables de un conflicto si nuestra intervención ha sido necesaria para la creación de dicho conflicto. Esta distinción le sirve para desacreditar los tres argumentos rivales, pues Occidente no ha creado los conflictos porque eran preexistentes (por motivos religiosos, económicos, estratégicos), ni los ha agravado (porque ante el caso de Kuwait no han sabido demostrar cómo fue el agravamiento), ni los han bloqueado (porque eso es la excepción y no la regla). Por su parte, han defendido la postura clara de que no somos responsables porque nuestra intervención no era necesaria, los conflictos eran preexistentes. El concludor cierra su secuencia utilizando el mechero del introductor encendiendo unas velas explicando que una vez encendida la chispa en el pasado los conflictos ya no podemos controlarlos.

CONCLUSIÓN EN CONTRA

Pablo Calama es el concludor de la Complutense; empieza la secuencia conclusora achacando al equipo En Contra una serie de contradicciones. (A Favor también juega a enfocar el encuentro desde un punto de vista lógico.) Enumera las contradicciones de apoyarse en la tensión de suníes-chiíes (pues su compañero Betancourt ya explicó que en Siria los suníes están enfrentados entre sí); del caso de Yemen, como si ahí no tuviese nada que ver Occidente, cuando su compañera Patricia ya dijo que según el Instituto de Estocolmo es Occidente quien vende las armas, generando conflictos y tensiones; de la ONU. Reconoce el debatiente de la Complutense que admitir conflictos preexistentes no evita la actual responsabilidad de Occidente. (Esta puntualización es importante, porque todo el discurso de En Contra descansa en la preexistencia de los conflictos; el problema

es si a algún juez le puede sonar esto ahora como una refutación; debería haberse marcado en anteriores secuencias.) A continuación, inicia un período de repaso de sus argumentos (de causa, de agravamiento y de bloqueo).

(Ambos conclusores han demostrado tener ambas estructuras argumentales en sus cabezas y han sabido exponer los puntos dónde han chocado, subrayando cada uno lo que consideraba más importante para inclinar la balanza a su favor: A Favor ha hecho hincapié en las supuestas contradicciones cometidas por En Contra, y En Contra ha tenido la habilidad de servirse de la estructura argumental de su rival para mostrar su no funcionamiento.)

Podemos sospechar que la decisión del jurado estuvo motivada por la comparación de si se cumplía en la realidad la causación agravante y bloqueadora de conflictos en Oriente Medio por parte de Occidente con la relevancia de que dichos conflictos preexistiesen a las intervenciones de Occidente. Sea cual sea el resultado, un debate con gran dominio técnico de las maniobras conducentes y transmisoras al servicio de una finalidad racional (de aportar razones respecto a una idea-fuerza enfrentada a otra: EL IMPEDIMENTO DE LA PAZ versus LA PREEXISTENCIA DE LOS CONFLICTOS).

8.2. URJC versus UMA: Torneo SÉNECA 2018:

¿Es posible una guerra justa?

Ahora comentaremos la final acontecida el 17 de noviembre de 2018 en el ‘VII Torneo Séneca’, organizado por el Aula de Debate de la Universidad de Córdoba, entre los equipos URJC (A Favor) y Cánovas UMA B (En Contra), sobre el tema ‘¿Es posible una guerra justa?’, que puede visionarse en la publicación del 13 de enero de 2019 del canal de YouTube ‘Aula de Debate UCO’: <https://www.youtube.com/watch?v=Cb-u5VY4gdU>. En el mundo del Debate Académico se están ensayando nuevas fórmulas, pero suelen coincidir en alargar el tiempo total por equipo (bien dando más tiempo o estableciendo más turnos), como en esta final, donde cada equipo dispone de tres refutaciones.

SECUENCIA INTRODUCTORIA A FAVOR:

El introductor Mario Martín arranca con la cita de Clausewitz “La guerra es la continuación de la política por otros medios”; un exordio breve, cuyo cometido es enmarcar analógicamente su postura, pues nos encarrila ya desde el primer segundo al fenómeno presuntamente negativo de la guerra en analogía con otro fenómeno (pese a las críticas que pueda suscitar) más aceptable, el de la política. Se aprecia que se ha propuesto empezar estableciendo el contorno argumentativo de la línea de su equipo en que su segunda unidad discursiva, sin ningún preámbulo, es ya directamente anunciar las dos

cosas que van a demostrar: (1) que la guerra es un recurso justo y legítimo; y, (2) que en el mundo actual se pueden dar las condiciones necesarias para que se dé una guerra justa. (El problema es que la primera cuestión a demostrar prácticamente coincide con la postura que le ha tocado; por lo que lo que el receptor capta es que el equipo A favor pretende mostrar (1) a través de (2): si consiguen convencernos de que en la actualidad se dan las condiciones para una guerra justa tendrán medio camino hecho, porque no basta con que se den las condiciones de algo para que realicemos ese algo por su supuesta atribución de justeza. Tanto el equipo En Contra como los jueces quizás en este momento estén pensando si podrá mostrar las condiciones del presente para una guerra justa y, sobre todo, si lograrán mostrar la legitimidad de dicha actividad. Ahora mismo de esto depende las posibilidades de victoria de A Favor. No podemos olvidar que en (2) hablaba de condiciones necesarias; colocando así el listón alto, pues tendrán que demostrar la necesidad de dichas condiciones: ha generado una gran expectativa para los jueces y un blanco fácil para el equipo En Contra respecto al cual fijar la atención, pues si terminado el debate no han cumplido con dicho anuncio difícilmente van a ganar el encuentro. A continuación, procede a definir los términos clave: ‘guerra’, y ‘guerra justa’ como ‘guerra con (1) una causa que sea justa / (2) que se tienen que utilizar unos medios que sean justos / y (3) que tiene que haber una finalidad o un principio para meterme en esa guerra que sea justo (tal y como pueda ser reponer una serie de libertades y derechos o como pudiera ser restaurar el estatus de un Estado o de un país)’. (No cita ninguna autoridad en concreto que avale su definición, por lo que podría dar la impresión de que han construido una conceptualización de ‘guerra justa’ precisamente con los atributos que luego van a mostrar como existentes en la realidad; es una estrategia de doble filo: si persuaden a los jueces de que los hechos que se dan en el mundo hoy coinciden con los rasgos que debe tener un fenómeno bélico para que sea una guerra justa quizás convengan a los jueces de

que sí son posibles las guerras justas hoy, pero como el equipo contrario les ataque por su base conceptual y sean efectivos se podrá caer toda su estructura. Se basa en una causa, unos medios y un principio que sean justos, pero no se define ‘justo’.) Sin perder tiempo (en un estilo de introducción argumentativa [en la que sin ficciones o golpes de efecto o anécdotas directamente se procede a procurar el convencimiento de los jueces a través de un buen razonamiento]) enuncia los argumentos de su equipo: (1) un argumento de sistema internacional: a partir de la Segunda Guerra Mundial se concibe la guerra como algo muy malo que siempre debemos evitar, y se han creado tratados y organismos internacionales como la ONU para que se evite; lo que pasa es que hay ocasiones en los que estos mecanismos no sirven para frenar a algunos Estados o no pueden actuar en el momento; pero esto muestra dos cosas muy claras: que existe una estandarización de criterios para meterme en una guerra, y, por lo tanto, hay unas prohibiciones de minas antipersonas y unos tratados jurídicamente vinculantes que han firmado los Estados que hay que respetar; siempre habrá medios proporcionales y si no se cumplen los Estados se les puede sancionar; y (2) hay tres causas posibles que siempre van a ser una causa legítima: (a) la causa de invasión / (b) la legítima defensa / (c) la causa humanitaria. Explica los tres casos, finaliza el tiempo y su actuación. (Se ha echado en falta una unidad discursiva final preparada que pueda servir a los jueces de resumen final o de fórmula sintética; asimismo mayores cambios de énfasis; como puntos positivos cabe citar el orden estructural [cita + anuncio + definiciones + explicación razonada de los argumentos] y la claridad explicativa.)

SECUENCIA INTRODUCTORIA EN CONTRA:

La introductora África Núñez arranca con la exposición del motivo de la no existencia de una guerra justa: porque siempre habrá un factor que la volverá injusta. A continuación, pasa a ser una aclaración de la pregunta (es decir, realmente empieza con un tono introductorio), explicando que para que una guerra sea justa, en base al criterio de la Doctrina de la Guerra Justa, debe tener (1) una autoridad legítima que la declare y la regule – el Derecho Internacional y las Naciones Unidas - / (2) que se dan las condiciones durante la guerra de la no violación de los derechos humanos de los civiles / y (3) que tenga unas causas, un desarrollo y una finalidad justas (es justa cuando busca la paz). La ONU nos establece los dos únicos casos en los que esto es posible: de legítima defensa y de intervención humanitaria. Pero este criterio no es aplicable por igual a todos los tipos de guerra. En las guerras internacionales no se da la legítima defensa y en las nacionales la intervención humanitaria no tiene mucho sentido. Prosigue con la exposición de sus argumentos: uno basado en las guerras internacionales y otro en las guerras nacionales. En las internacionales no es posible una guerra justa porque implica una violación de los derechos humanos previa. Y dos países no pueden alegar legítima defensa. En las nacionales se violan los derechos humanos de civiles. Por lo tanto, no puede haber guerra justa ni en guerras nacionales ni en guerras internacionales. La introductora cierra su actuación con su conclusión; su estructura ha sido exposición de motivo + aclaración de la pregunta + establecimiento de la línea argumental; su estilo ha sido similar al otro introductor: una introducción explicativa y razonada. Este equipo En Contra sí asocia el concepto ‘justicia’ con algún otro, el de ‘paz’ y apoya su discurso en doctrinas internacionales.

Las dos introducciones parten de una terminología similar (por lo que se descarta, de entrada, una lucha terminológica) y una categorización similar en torno a lo que haría de una guerra un fenómeno justo; la diferencia está en que mientras que para el equipo A Favor las tres causas que harían justa a una guerra sí permitirían dicho fenómeno, para el equipo En Contra no, pues tanto las guerras internacionales o nacionales se han violado los derechos humanos. La futura aclaración por parte de los equipos de este choque que se vislumbra determinará el vencedor del encuentro.

PRIMERA REFUTACIÓN A FAVOR:

La debatiente encargada de la primera refutación del equipo A Favor Ana Roldán empieza atrayendo hacia su propio bando el discurso contrario, recordando lo que el equipo En Contra les ha reconocido: el hecho de la violación de los derechos humanos, el derecho a la legítima defensa. Pone el ejemplo de Ruanda, donde se violaron los derechos de los tutsis, donde ejércitos de otros países podían entrar en Ruanda por cuestiones humanitarias y dichos ejércitos podían a su vez ser atacados por Ruanda apelando a que han invadido su país; ambos bandos creerían que tener una causa legítima y esta guerra sería justa. La estrategia contraargumentativa de A Favor está consistiendo en hacer ver que la terminología, los conceptos y hasta las ideas de En Contra apuntan en realidad hacia la postura A Favor.

INTERPELACIÓN DE EN CONTRA A FAVOR: ¿Es una guerra justificada una guerra justa? Contestación de A Favor: Una guerra justa es una guerra donde la causa, los medios y los fines son justos. (La pregunta [que, en realidad, no ha sido aclarada] apunta a la cuestión de que una guerra porque tenga justificación no quiere decir que ya por eso sea una guerra justa; otra posibilidad similar hubiese sido preguntarles qué entienden por

‘justa’, con la idea de que según la respuesta que se dé subrayar las diferencias entre los dos equipos, y si no hay una verdadera respuesta atacarles en el sentido de que les falla la base, pues quien no sabe explicar la justicia tampoco podrá explicar lo que es una guerra justa.)

Concluido el primer período debatístico de refutación (en este caso de apropiación del discurso contrario) y un segundo período de interpelación, la debatiente comienza un período argumentativo (que es el objetivo principal de su secuencia). Desarrolla su primer argumento internacional: cuando hay conflictos se acude primero a la diplomacia y si no se cumplen los tratados y los derechos habrá que recurrir a la guerra y esta es justa en el momento en que los propios países adquieren un compromiso con los tratados, tal como se ve en La Carta de las Naciones Unidas. (Si La Carta de las Naciones Unidas juega un papel importante a la hora de sustentar el razonamiento de A Favor, entonces hubiese estado bien emplear unos segundos en leer el artículo en cuestión y comentarlo.) La última unidad discursiva de esta secuencia se ha dedicado acertadamente a sintetizar el mensaje que se quiere transmitir: Una guerra es justa en tanto en tanto los países se han puesto de acuerdo en estos principios de derechos humanos.

PRIMERA REFUTACIÓN EN CONTRA:

El debatiente encargado de la primera refutación del equipo En Contra Pablo Moreno empieza recordando que su anterior interpelación ha sido contestada con su primer argumento, pasando entonces a cuestionar las tres causas que harían justa una guerra: (1) si el primer atacante no tiene derecho a atacarme entonces la guerra es injusta según su propia definición (la del equipo A Favor), pero, a lo mejor, el atacante tiene una causa justa –

780

la acción humanitaria -, entonces se desarrolla una guerra cada uno con su causa justa, pero el país que previamente ya infringía los derechos humanos también lo hará en guerra. Considera el debatiente que todo esto coincide con su primer argumento, así que pasa a explicarlo, comenzando otro período discursivo de signo aclaratorio. La causa humanitaria implica que hay una violación de derechos humanos, con lo cual, aunque las causas sean justas (algo que se admite de A Favor, puede haber guerras justificadas), una cosa es que haya justificación – causas, razones -, pero A Favor tiene que demostrar que además el desarrollo tiene que ser justo. Antes de iniciar otro período.

INTERPELACIÓN DE A FAVOR A EN CONTRA: Si se violan una serie de derechos y con una guerra consigo que esos derechos humanos no se violen tan flagrantemente al final el resultado es mejor; ¿por qué esa guerra no es justa? (Pregunta clave que según cómo se conteste para los jueces puede ser decisivo.) Contestación de En Contra: Pues porque se han violado derechos humanos de civiles, que por definición no es una guerra justa. No digo que no sea necesaria o buena. Estoy de acuerdo con las intervenciones de Naciones Unidas. Lo que estoy diciendo es que su criterio establece que el desarrollo debe ser justo y no puede violarse el derecho de civiles, pero para que se dé una causa humanitaria ya se están violando derechos de civiles; el que se defiende se defiende para poder seguir violando, por lo cual el desarrollo es implícitamente injusto con las causas más justas, que son las humanitarias; y si los dos nos estamos defendiendo ¿por qué nos estamos atacando?, por eso hemos dicho que en el ámbito internacional no puede haber doble legítima defensa. (El debatiente consigue salir del paso, aunque no queda claro que realmente esté contestando: pareciera que cualquier guerra que se iniciase contra un país que infringe los derechos humanos siempre sería injusta porque en dicho país ya se produjo una violación de derechos humanos; añade que esta condición de la violación de derechos humanos impide que una guerra sea justa “por

definición” – [es mejor evitar las unidades discursivas terminológicas cuando sea posible dar razones de lo que queremos decir] -; a continuación desliza su respuesta hacia una situación no planteada por el interpelador, pues subraya que el desarrollo debe ser justo, pero es que según cómo ha formulado el debatiente su pregunta en ningún momento ha dicho que el desarrollo bélico para parar unas violaciones de derechos humanos tenga que ser violando derechos humanos.)

Prosigue su período discursivo del primer argumento con una primera unidad discursiva de recordatorio (de lo injusta que es una guerra en la que un país violador de los derechos humanos se defiende para seguir violando derechos humanos) para que los jueces puedan retomar el hilo y en la siguiente unidad discursiva empieza ya con un tono reflexivo, siguiendo la **ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA de partir de la premisa opuesta** (de lo que en realidad plantean): ¿Es posible un desarrollo justo? Un desarrollo justo implica unas causas: si un país invade a otro entonces las causas son injustas, o podría ser que el país tiene unas causas justas para atacar, pero entonces hay causa humanitaria, y como último recurso según A Favor se debe entrar en guerra para evitar que se violen los derechos humanos, y de repente en ese contexto se van a respetar los derechos humanos en la guerra. A Favor debe explicar no solo por qué, sino demostrar que se ha hecho o por lo menos que se ha acercado a hacerse, porque, de no haberse a de repente, como dice su segundo argumento, como hay medios se hará en el futuro, hay un gran paso que deben demostrar. Esta ha sido su penúltima intervención discursiva, y a falta de 18” el argumentador inicia su última intervención de su secuencia con actitud de sintetizar su mensaje: Han establecido [A Favor] unas causas y un desarrollo que deben juntar en un escenario pero nuestro primer argumento refuta por qué eso no es posible en las guerras internacionales y mi refutadora pasará a explicar por qué en las nacionales tampoco es posible, con lo cual según tanto su criterio como el nuestro que, por cierto,

coinciden, no es posible una guerra justa. (El cierre de este debatiente es acertado en el sentido de que ha sabido escenificar con actitud orientadora su propósito contraargumentativo de sintetizar toda la estructura de A Favor en dos puntos, subrayando que un punto ya lo ha refutado él [y con los propios conceptos de A Favor, comunicando de esta manera a los jueces que se ha apropiado del discurso contrario para sus propios intereses] y anunciando que el segundo argumento lo refutará su compañera, sabiendo crear así una expectativa [que de cumplirse y siendo luego todas estas operaciones recordadas por el conclusor tendrán alguna opción para convencer a los jueces]. Verdaderamente ha habido un ataque de En Contra a Favor, la cuestión está en si los jueces darán por buenas y, además, suficientes, sus explicaciones, pues podría haberse detenido más a razonar el porqué del no funcionamiento del discurso A Favor; en tal caso los jueces podrían detenerse a pensar si su argumento ha funcionado, si se sienten convencidos, y tal vez algún juez pueda interpretar que En Contra estaba dando por hecho que el país que ataca a un país violador de derechos humanos no siempre desarrolla su acción acorde a los derechos humanos, de ahí que En Contra siga la estrategia argumentativa de exigirle a A Favor la carga de la prueba de que dichas guerras tienen un desarrollo que no incumple los derechos humanos [una exigencia que pudiera pensarse que está fuera de lugar porque la doctrina internacional establece las condiciones compatibles con los derechos humanos que deben cumplir dichas acciones militares para poder llevarse a cabo].)

SEGUNDA REFUTACIÓN A FAVOR:

La debatiente encargada de la segunda refutación de A Favor Lola Illina comienza recordando lo que acaba de decir En Contra sobre A Favor, teniendo así esta debatiente la habilidad comunicativa de centrar el debate en su propio campo de juego – marcando que las guerras nacionales no entran en el debate -; refuta la primera objeción respecto a las guerras internacionales de En Contra con la **ESTRATEGIA ARGUMENTATIVA de establecer una comparación entre ambos escenarios descritos** acerca de una misma situación: Así pues, en el mundo que nos traen el equipo En Contra ya hay una condición previa en el que se están violando los derechos humanos; en cambio en el mundo que presenta A Favor en el momento en el que se hace una intervención humanitaria ya hay una responsabilidad de proteger, es decir, podemos frenar esas violaciones de derechos humanos, podemos hacer menor el sufrimiento y el dolor de ese país. Será mucho más factible, mucho mejor, y más beneficioso para la población que se intervenga. Y respecto a la legítima defensa nos han dicho que no se puede alegar que ambos tengan legítima defensa, pero es que lo que A Favor está explicando, que como en nuestro mundo estamos demostrando que los dos bandos pueden tener causas justas lo que estamos demostrando es que sí que es posible una guerra justa. Y lo hemos explicado en el caso de Ruanda, donde Uganda entró por razones humanitarias, y si Ruanda se hubiese defendido para defender su soberanía territorial ambos tendrían causas justas y sí se daría que una guerra puede ser justa. (Pareciera que A Favor hace descansar la posibilidad de una guerra justa en la coincidencia de criterio de cada país implicado respecto a la justeza de su actuación, [como si dichas atribuciones fuesen infalibles]. De no aclararse más esta cuestión a los jueces les puede quedar alguna duda acerca de la fuerza porque es argumentativa de A Favor.) La debatiente inicia otro período discursivo sobre la urgencia: Existe un sistema internacional con muchas posibilidades diplomáticas, pero estas soluciones

tienen que ser urgentes y a veces el último recurso es la guerra porque es necesario intervenir en ese país. La debatiente muestra una Resolución de Naciones Unidas para explicar la legitimidad de las causas de guerra para evitar genocidio y en legítima defensa. Dedicamos los últimos segundos para fijar su mensaje: la guerra se convierte en justa porque es necesario; además, hemos demostrado que nuestro fin es justo, y si entramos lo que vamos a conseguir en un mundo comparativo de si entramos o no entramos lo que vamos a conseguir va a ser mucho mejor de lo que había antes. (La debatiente ha cumplido con las expectativas anunciadas en la introducción de demostrar la necesidad de las condiciones para que haya una guerra justa.) (Cabe señalar que a esta debatiente A Favor no le ha formulado ninguna pregunta.)

SEGUNDA REFUTACIÓN EN CONTRA:

La debatiente encargada de la segunda refutación de En Contra Beatriz Jiménez comienza con una precisión importante: En ningún momento me han dicho por qué la necesidad de una guerra convierte esa guerra en justa. Podemos entender un criterio de necesidad, pero lo que no podemos entender es un criterio de justicia. (Ya dijimos en nuestro comentario de la introducción que A Favor no había delimitado el contorno del concepto de justicia que hay como base de su discurso; tras sus tres primeras secuencias todavía no lo han desarrollado.) La debatiente inicia otro período discursivo para centrar el debate en el segundo argumento de su equipo, sobre las guerras nacionales: Entendiendo que el futuro se van a dar guerras de carácter nacional y ese va a ser el potencial de las guerras vamos a establecer por qué las causas no son justas, el desarrollo no es justo y las consecuencias no son justas. Si van a ser entre una población civil no militar y un Estado va a haber un agravio

comparativo; no va a haber un apoyo armamentístico, ¿qué pasa entonces?, el conflicto se mercantiliza, prevalecerá el motivo económico sobre el motivo moral; pero, además, tenemos otro punto, que el gobierno se extralimite en el uso de la fuerza. (La debatiente acaba este período argumentativo a falta de 53”, empezando entonces un período de refutación:) Nos dicen que debemos entrar en la intervención humanitaria debido a que es necesario preservar los derechos humanos y el gobierno que viola esos derechos humanos de forma automática va a parar en la guerra y va a adherirse al Derecho internacional. Las fantasías son maravillosas. (Hay una distorsión en la presentación del discurso contrario, al que se cataloga de fantasioso, acusación que requeriría una explicación.) Prosigue la refutación sobre la posibilidad de dos fuerzas enfrentadas igualadas: ¿Puede darse el mismo uso de la fuerza? ¿Cuál es el problema aquí? Que al tratarse de unos rebeldes civiles no va a haber una distinción entre rebeldes civiles y población civil, se va a matar población civil, y, por lo tanto, la consecuencia es que va a ser injusto. (Cabe señalar que a esta debatiente le han formulado una pregunta desde A Favor a falta de 1’35”, interpelación que no ha sido atendida.)

TERCERA REFUTACIÓN A FAVOR

El debatiente encargado de la tercera refutación A Favor Rubén Jordán empieza anunciando que primero se va a dedicar a refutar y luego a construir su línea argumental; es decir, anuncia dos períodos discursivos: primero uno contraargumentativo para continuar con otro argumentativo. Período contraargumentativo: En el caso de las violaciones de los derechos humanos, hay que decir que hay un estatus quo inicial en el que ya se están violando los derechos humanos, y eso es una causa legítima para entrar en un país; por lo tanto, si ya se viola antes es una causa preexistente y que no nos trae la guerra. Por lo tanto, si

yo me meto en esa guerra estoy teniendo una causa legítima y un fin justo para entrar en esa guerra. Y esto apoya nuestro argumento de que si se violan los derechos humanos tenemos una guerra justa. (Aquí el debatiente ha hecho muy bien en subrayar que su refutación enlaza con su argumentación, pues debe procurar que se hable de lo suyo.) A continuación, utiliza el caso de Colombia y España para refutar tanto su argumento de guerra nacional como internacional, pues tanto España como Colombia tenían ambos una causa legítima, que es que España debía proteger su soberanía y que Colombia quería la libertad y los derechos. Se llega a un acuerdo para que esos Estados hagan una guerra justa y que haya unos límites: En el momento en el que demostramos que existe un caso justo contestamos a esta pregunta que estamos debatiendo de si es posible una guerra justa. (Esta última unidad discursiva es relevante para convencer a los jueces de la posibilidad de la guerra justa mostrando un caso en el que se han cumplido las condiciones. El equipo En Contra está obligado a desacreditar ese ejemplo para seguir teniendo oportunidades.)

INTERPELACIÓN DE EN CONTRA A FAVOR: ¿Puede usted demostrarme el nexo causal entre que una guerra sea necesaria para evitar la violación de los derechos humanos y que esa guerra sea justa? (Pertinente pregunta, pues A Favor se centra en mostrarnos la necesidad de la guerra en ciertas situaciones, mas no su justeza; precisamente, porque no definió ‘justicia’ en la introducción.) Contestación: En el momento en que hay una violación de los derechos humanos ya tenemos una causa justa para entrar a buscar el fin justo de que paren de violarse esos derechos humanos; y, además, en el momento en el que entramos a ese país ese país puede ver violada su soberanía y es perfectamente lo que les hemos venido a explicar en nuestro argumento de causas de que un país tiene la causa justa de defenderse ante la violación de su soberanía, porque, además, en “La Carta” de las Naciones Unidas, que les hemos mostrado antes, en el artículo 51 se recoge el derecho a la legítima defensa. (Buena

contestación en el sentido de que se ha sabido responder conectando con lo principal de su línea argumental. [Otra cosa es si a los jueces les parecerá suficiente contestación lo de vincular directamente violación de derechos humanos con existencia de causa justa, como si fuese por definición; tal vez faltaría detenerse a razonar un poco más este punto, precisamente porque es una cuestión relevante, y si la contestación no deja ninguna duda los jueces casi pueden dar el debate por decidido ya en ese momento. {En los momentos cruciales del encuentro conviene plantarse ante los jueces para explicarles con la mayor claridad que podamos nuestro mensaje, y a un ritmo que facilite su comprensión, seguido de unos instantes de silencio, que ayudarán a acabar de fijar lo esencial de nuestro discurso.}})

El debatiente acaba su secuencia reforzando su línea argumental: Cuando los dos entes que se encuentran en una guerra tienen una causa justa estamos ante un conflicto justo. Estas consecuencias se pueden dar ahora, en un futuro y como les hemos demostrado también antes. En los casos de legítima defensa, El Estado tiene la justicia y el deber de entrar a proteger y además con la responsabilidad de proteger a sus ciudadanos ante un caso de agresión. Y, por lo tanto, sí es posible una guerra justa.

TERCERA REFUTACIÓN EN CONTRA

La debatiente encargada de la tercera refutación de En Contra Beatriz Jiménez empieza aceptando una premisa del equipo A Favor – que en las guerras se violan los derechos humanos -; esta **ESTRATEGIA de reconocimiento de un contenido antagonista** obedece a la voluntad de incorporarlo a su propio discurso y así desactivar la posible contribución de dicha unidad discursiva en el discurso A Favor. Especifica la

788

debatiente que los derechos humanos se violan cuando no se da la intervención de una agencia militar cualificada, y en la mayoría de las guerras actuales no lo hay porque reconoce que han puesto de premisa que nos encontramos en un momento en que la mayoría de las guerras son contra rebeldes civiles. El punto de inflexión lo pone cuando afirma que si A Favor no demuestra que los fines y las consecuencias de esas guerras van a ser mucho mejores y preponderantes sobre las violaciones intrínsecas que generan las hostilidades de la guerra no se puede comprar su argumentación. Prosigue la debatiente con su período discursivo contraargumentativo con el objetivo de señalar las debilidades de A Favor: Respecto a legítima defensa dicen “me tengo que defender porque otro previamente me ha atacado”, pero cuál es el motivo del ataque del contrario, ni es humanitario ni por legítima defensa; por lo tanto, ¿los motivos del atacante entran dentro de los motivos de las causas justas que ha justificado A Favor desde “La Carta” de la ONU? No; por lo tanto, el otro agente no entra en la guerra de manera justa y esa guerra no es justa. Respecto a la acción humanitaria, nos dicen “vamos a entrar en un país porque se violan los derechos humanos, pero en el momento en que nosotros entremos en la guerra, bum, van a dejar de hacerlo”; (la debatiente nota que ha realizado una crítica relevante, de ahí que guarde dos segundos de silencio como estrategia facilitadora de la comprensión de lo que acaba de decir antes de proseguir:) A eso hay que darle una vuelta, porque un país que viola un principio de derechos humanos como es la vida no va a acogerse al derecho internacional, no vas a poder regular la guerra, y, por consecuencia, no vas a poder establecer que el desarrollo de esa guerra sea justo. (El equipo A Favor, que debe notar que estamos en un momento crucial del debate, decide plantear a falta de 1’40” una pregunta [podemos suponer que] para detener a la debatiente y para fijar un contenido que les interese.)

INTERPELACIÓN DE A FAVOR A EN CONTRA: ¿Se da cuenta que si ese ejército viola derechos humanos no es culpa de la guerra, porque en la situación preexistente ese ejército ya violaba los mismos derechos humanos, y, por lo tanto, la violación de los derechos humanos no es culpa de la guerra? (Acertada pregunta que centra la cuestión hacia la perspectiva de A Favor.) Contestación: Es que usted está partiendo de una premisa falsa, y es que un Estado militar tiene unos principios; el problema no está en que los militares no cumplan los principios de violación de los derechos humanos, el problema está en que encontramos una comparativa entre un Estado que utiliza medios que vulneran los derechos humanos independientemente de la agencia militar; lo que estamos estableciendo es no podemos combatir contra militares, vamos a combatir contra la población civil, porque esta es la premisa de las guerras actuales. (No queda clara o justificada la asunción por parte de A Favor de una premisa falsa respecto a que un Estado militar tiene unos principios.)

La debatiente prosigue su tono contraargumentativo, ahora enfocado a refutar el caso del genocidio de Ruanda: Realmente aquí han partido de otra premisa falsa, que es como su línea argumental en todo este debate, que me dice “es que hay una violación de los derechos humanos y entra otro país a ayudarles”; ya, pero es que la intervención por los derechos humanos siempre está supeditada por la ONU, y, por lo tanto, esa guerra a priori va a tener una causa justa, pero la causa injusta es la legítima defensa, porque el otro agente es el que está violando los derechos humanos. A falta de 15” la debatiente inicia un breve período discursivo de cierre (presumiblemente preparado de antemano: Yo nunca había jugado al risk, este verano fui a Granada y me enseñaron a jugar al risk, y mi mejor amigo siempre me decía “Beatriz, nunca te acuerdas que el que ataca ataca con tres dados y el que defiende defiende con dos, porque una guerra, hasta en la mesa de juego, siempre es injusta; muchísimas gracias”. (Esta unidad discursiva sirve para fijar el mensaje de que en cualquier situación toda guerra es injusta;

quizás la aparición de esta unidad discursiva cumpliría mejor su función al final de la secuencia de la conclusión para cerrar el discurso o al principio de la introducción [como anécdota] para abrirlo].)

SECUENCIA CONCLUSORA EN CONTRA:

La debatiente encargada de la secuencia de la conclusión de En Contra África Núñez repasa los argumentos de A Favor pero, acertadamente, relacionándolos con las críticas que les ha formulado En Contra: Ese factor que hace a la guerra injusta el otro equipo no lo ve y nos traían dos argumentos. En su primer argumento internacional nos decían que como la causa puede estar justificada la guerra va a ser justa, yo misma les preguntaba por el nexo causal y no nos lo han sabido responder; también mi primer refutador Pablo Moreno les decía que una causa justificada no es lo mismo que una causa justa, y también se lo recogíamos con las intervenciones de Beatriz, que decía que incluso si la causa fuese justa cómo demostramos el cumplimiento de ese compromiso que nos decían que todo los países estaban de acuerdo; por lo tanto, su primer argumento cae por falta de nexos causales entre justificación y justicia. (La debatiente ha utilizado una acertada estrategia de análisis sobre [desde su perspectiva] la falta de conexión lógica entre dos conceptos relevantes en este debate, el de ‘justificación’ y el de ‘justicia’; además, ha tenido la habilidad de recordarnos cómo dicha crítica la ha ido manteniendo En Contra a lo largo de todo el debate; y otro acierto comunicativo viene con la siguiente unidad discursiva, cuando nos recuerda que estando el argumento de A Favor caído y habiendo estado chocando a lo largo del encuentro con su propio argumento, entonces el que al final queda en pie es el de En Contra.) Inicia otro período discursivo para el siguiente argumento: También nos hablaban de un segundo argumento en

el que mi compañero Pablo les decía “Vale, ustedes me dicen «hay medios; por lo tanto, hay justicia», pero no me demuestran por qué habiendo medios justos va a haber realmente un caso de justicia en una guerra”; además, Beatriz también les pedía ese nexo causal, porque, aunque haya medios, puede que no sea justa la guerra. El equipo A Favor no ha sabido explicar esos nexos causales. (La conclusora ha realizado una **ESTRATEGIA de eficacia comunicativa**, el sentido de prescindir de exponer los contenidos antagonistas para pasar directamente a las críticas efectuadas. Se trata de una operación inteligente, porque para qué emplear mi tiempo en explicar lo de mis rivales si a mí lo que me interesa es que los jueces se queden con la sensación de que mi equipo les ha refutado.) A continuación, inicia un período discursivo de relatar su línea argumental, recordando que su segundo argumento sobre las guerras nacionales ni siquiera se ha discutido, por irrelevante según A Favor; subrayando la conclusora la relevancia de dicho argumento, haciendo un contraste entre el mudo real del que habla En Contra y el mundo de yuppie del que habla A Favor. Cierra con una discursiva previamente preparada: Cuando los tambores de guerra suenan, las leyes callan; muchas gracias. (Buen cierre: breve y recogiendo su mensaje principal en una fórmula que presumiblemente se fijará en la mente de los jueces al menos mientras dure el posterior proceso evaluativo.)

SECUENCIA CONCLUSORA A FAVOR:

El debatiente encargado de la secuencia de la conclusión de A Favor Mario Martín empieza con un período discursivo de aclaración de los choques que han tenido, buena estrategia comunicativa, pues a A Favor les interesa borrar rápidamente de las mentes de los jueces las posibles buenas sensaciones que pudieran tener del equipo En Contra:

(Primerro), nos han traído muchos casos, pero nosotros decíamos que la posibilidad de que haya uno y en un contexto ya es suficiente para ganar este debate; desde la introducción hemos puesto tres criterios, que han sido aceptados por En Contra y que han sido demostrados por A Favor; (segundo), la temporalidad de la verdad; nos han querido plantear un debate que era como guerras a futuro, Rubén ya te ha explicado, en todo momento, que estas guerras son que hayan sucedido, que sucedan ahora o que puedan suceder en el futuro. (Acertada ejecución de esta maniobra de puntualizar dónde han estado las diferencias y cómo A Favor han sabido resolverlas en la dirección de su postura en este debate.) Tras esta aclaración inicia un período discursivo recordatorio de los argumentos de En Contra; también con eficacia comunicativa de ir directamente a las críticas de A Favor, sabiendo explicar las virtudes argumentativas de su equipo, de su compañera Lola, respecto a las mejoras que supone que haya menos víctimas y que se respeten más los derechos humanos gracias a una intervención con una causa justa. Asimismo, es acertado el recordatorio de que su compañero Rubén explicó que en las guerras por motivos humanitarios previamente ya se estaban cometiendo violación de derechos humanos, cuya continuación no es culpa de la guerra sino de una condición preexistente a la guerra. A falta de 27'' inicia un período discursivo con el objetivo de recordar los contenidos explicados por A Favor no refutados por En Contra, como que el sistema internacional obliga a unos medios proporcionales y justos a través de la coerción y la coacción, traíamos que la legítima defensa es un método legítimo, y traíamos tres casos que había unas causas y unas legitimaciones justas, unos medios justos, porque eran iguales entre ambos, y había una finalidad y un principio de alcanzar esa guerra que era justo y que, por lo tanto, siempre puede haber guerras justas. (Una actuación clara, analítica, donde se ha sacrificado un cierre preparado con alguna cita o similar para proseguir su recordatorio tanto de lo que ha pasado como de lo que no

ha pasado, una secuencia que tanto a nivel de contenido como de ejecución ha sido contundente.)

Lo relatado sirve de ejemplo de las complejidades que atraviesan un encuentro de debate, donde, como en este caso, en distintos momentos parece prevalecer los aciertos de un equipo y en otros momentos los del otro equipo. Cada juez determinará el ganador del encuentro en función de qué choque le pareció el más decisivo; y desde ahí justificará su decisión.

9. PROPUESTA DE FORMATO

El Debate de Competición Académico es una actividad relativamente estable desde su aparición en el contexto universitario español de finales del siglo XX y, sobre todo, principios del siglo XXI, pero no deja de estar en constante revisión y con ligeras transformaciones ocasionales (de variada consolidación en el tiempo: algunas han hecho fortuna, otras no); con todo se ha llegado al consenso de valorar con la misma puntuación los criterios relativos al fondo que los criterios relativos a la expresión, aunque lo que prima es que los jueces sea en primer lugar convencidos racionalmente.

En la segunda década del siglo XX en España han convivido las modalidades académica y parlamentaria de debatir; por lo que algunos torneos han ensayado algunas fórmulas mixtas: como dedicar la primera fase clasificatoria al sistema Parlamento Británico y la segunda fase eliminatoria al sistema académico con un tema previamente anunciado (así fue en el torneo ‘INJUVE’ organizado por Santiago Martínez en el Congreso de los Diputados y en el Senado del 2 al 4 abril de 2018); otra posibilidad es la que se ha ideado desde la Universidad de Málaga (a partir de la edición del 13 al 16 de marzo de 2019 de su VIII Torneo Internacional de Debate Académico de Málaga): en vez de anunciar un tema en concreto se comunica previamente una temática general (en 2019 ‘capitalismo y democracia’ / en 2020 ‘Oriente y Occidente’) y una vez en el torneo antes de cada ronda (y cada ronda con un formato diferente) se anuncia una cuestión específica y se deja un breve tiempo de preparación (quince minutos). Esta última fórmula consigue recoger la investigación previa del formato académico con la capacidad de gestionar el propio bagaje en quince minutos del formato parlamentario.

Respecto a la disposición de los turnos se han llevado a cabo tres posibilidades: mayoritariamente el formato en el que empieza y termina A Favor repitiendo En Contra con la conclusión tras su segunda refutación; en menor medida empezando y terminando A Favor pero repitiendo En Contra con su primera refutación tras su propia introducción (en los torneos de la Fundación Cánovas y de la Liga Nacional Escolar); y todavía en menor medida el formato Ajedrez, donde empieza A Favor y termina En Contra (en alguna edición del ‘Jóvenes Promesas’).

También se han ensayado fórmulas para dinamizar el debate, introduciendo o bien un turno de intervenciones cruzadas de 30” entre dos debatientes de pie enfrentados o bien un turno extra a mitad del encuentro de interpelaciones (como en la edición de 2015 del torneo ‘Séneca’ de la Universidad de Córdoba).

Una característica del torneo ‘Tres Culturas’ de la Asociación DILEMA de la Universidad de Córdoba es que, tras la finalización de las primeras refutaciones, a mitad del encuentro, el debate se detiene durante dos minutos para que los formadores puedan dirigirse a su equipo y aconsejarles.

Otra cuestión es si un tema o dos; el torneo ‘Jóvenes Promesas’ se caracterizó por la existencia de dos temas; algunos torneos universitarios llegaron a tener dos temas, uno para la fase clasificatoria y otro para la fase eliminatoria; al final de forma mayoritaria los torneos suelen ser de un solo tema. En este sentido coincidimos con Alberto Barco (2015: 24), para quien “si el torneo dura más de dos días, tendría que ser obligatorio que hubiese dos preguntas; si dura menos, incondicionalmente una”. Alberto Barco (2015: 24) es partidario de toda novedad que contribuya a mejorar la calidad del debate: como la figura del aclarador después de las introducciones, el debate cruzado, un minuto de tiempo

muerto tras las primeras refutaciones para que el capitán o el formador pueda reorganizar, adaptar estrategias y corregir errores.

Se ha llegado a la convicción entre los organizadores de torneos académicos que de haber alguna necesidad en esta modalidad es la de disponer de más tiempo para argumentar y contraargumentar; y en este sentido se han realizado algunos cambios (ya sea en el torneo entero o solo en la final; ya sea aumentando el tiempo de las secuencias centrales o aumentando el número de secuencias). En este sentido cabe recordar que las finales en el torneo escolar ‘Jóvenes Promesas’ adoptaron la fórmula de tres refutaciones de 3’, sistema que ha sido adoptado en las finales del ‘Séneca’ pero con tiempos de 4’ para las tres refutaciones. En torneos con tres refutaciones se podría estipular: R1 = argumentación / R2 = refutación / R3 = contestación. En formatos internacionales hay refutaciones de hasta doce minutos (Barco, 2015: 24). Una variante interesante es la ideada por el equipo liderado por Jesús Baena ensayada por primera vez en el ‘TDAM’ de 2017 (con todas las intervenciones de 4’):

- | | |
|---------------------|------------------|
| 1. AF Introducción | EC Introducción |
| 2. AF Exposición | EC Exposición |
| 3. AF 1ª Refutación | EC 1ª Refutación |
| 4. EC 2ª Exposición | AF 2ª Exposición |
| 5. EC 2ª Refutación | AF 2ª Refutación |
| 6. EC Conclusión | AF Conclusión |

Lo que a continuación vamos a enunciar en modo alguno debe tomarse como una prescripción dogmática sino como una reflexión abierta (desde nuestra experiencia organizando torneos desde 2013). Consideramos que a la vez que hay que mantener el sistema ya clásico al menos en España de cuatro secuencias por equipo hay que ir

afinando el formato hasta conseguir una o varias fórmulas que resulten idóneas para debatir con investigación previa. El formato de introducción – refutación constructora – refutación destructora – conclusión por cada uno de los dos equipos hay que mantenerlo para continuar otorgando cierta identidad histórica al Debate Académico, pero también porque presenta una ventaja: su simplicidad estructural y de funcionamiento (lo que facilita su recurso por docentes e instituciones no familiarizadas con el mundo del Debate, así como su práctica por debatientes neófitos). Se trata de una actividad que nos va cableando neuronalmente, moldeando corporalmente, formando socialmente y construyendo cívicamente en función de ciertas operaciones básicas relacionadas con *presentar – construir – criticar – analizar* en beneficio de nuestro discurso y en detrimento de cada versión antagonista con la que nos enfrentemos. ¿Y si algo funciona, para qué cambiarlo o hacerlo más complicado? Con todo, es una praxis susceptible de recibir mejoras. La solución podría estar en mantener el formato clásico para los usos pedagógicos o formativos (es decir, no competitivos) y para la primera fase clasificatoria en los usos competitivos, dejando para la fase eliminatoria formatos con mayores variables (que aunque aportan mejoras – esa es la idea -, también mayor complejidad, [por no hablar de más tiempo]).

Para cualquier versión nuestra preferencia siempre va a estar por las siguientes características:

+ el modelo Ajedrez A favor – En Contra – A favor – En Contra – A Favor – En Contra, porque su alternativa supone un artificio que se aleja todavía más de las discusiones críticas (donde no acontece dicha repetición de En Contra para que A Favor pueda cerrar), le asemeja a ciertas modalidades deportivas con alternancia de movimiento por cada bando (como el tenis, el propio ajedrez) e incluso se puede considerar que

equilibra, pues el hándicap que tiene En Contra de debatir en función del marco establecido en primer lugar – el de A Favor – se compensa con la posibilidad de cerrar el encuentro;

+ la posibilidad de dictaminar empate (salvo en las rondas eliminatorias), pues, ciertamente, en muchas ocasiones la diferencia de nivel entre los dos discursos es mínima; (con la salvedad que un mismo juez no puede dictaminar empate en más de 1/3 de los debates que juzgue [para evitar que se desentienda]);

+ tantos temas como días de torneo: una sola pregunta para competiciones de una jornada, dos preguntas desde la primera ronda para eventos de dos días y para aquellos torneos en los que hay un tercer día pues que la final sea sobre un tercer tema anunciado al finalizar la segunda jornada; (dejamos la cuestión abierta de si las distintas preguntas tienen que ser de distinta o de la misma temática); (de esta manera se gana en espectáculo y en mayor disfrute para los asistentes, se evita el cansancio de los jueces y confusiones varias; disminuye la importancia del problema de que un equipo ha enfocado mal una postura y arruine su participación por eso); siendo el tiempo de preparación de un mes por tema;

+ el emparejamiento mediante el sistema suizo (emparejando a partir de la primera ronda a equipos con puntuación parecida; alternándose [en la medida de lo posible] los temas y las posturas [y en cualquier caso, en un torneo a diez rondas cada equipo al final deberá haber competido cinco veces con el tema A, cinco veces con el tema B, cinco veces A Favor y cinco veces En Contra]) hasta que queden dos equipos claramente con mayor puntuación que el resto que realizarán la final; de esta manera todos los equipos debaten al menos cuatro encuentros por jornada y casi todos (menos dos) debaten en torno a ocho

encuentros en dos días o diez encuentros en tres días; evitándose así la eliminación de equipos: todos debaten bastante y dos equipos tienen el premio de realizar la final;

+ en la medida de que el club organizador tenga recursos humanos suficientes lo pedagógico es que cada encuentro lo vea también al menos un experto en Debate Académico que durante el tiempo de reflexión del jurado (y, por lo tanto, desconociendo el resultado deportivo del encuentro) realizará un retorno a uno o a ambos equipos para transmitirles en un ejercicio de transducción sus impresiones subjetivas (en función de su experiencia) acerca de sus fortalezas y de sus debilidades; otra posibilidad para los torneos de iniciación es que a cada equipo participante se le asigne aleatoriamente un experto debatiente a modo de mentor que seguirá todo su torneo, aconsejándoles y mandándoles después del torneo un informe como equipo e individualizado sobre cómo seguir mejorando;

+ al menos tres jueces desde la primera ronda, sin que haya un juez principal; una vez reflexionado en privado comunican a los dos equipos el resultado del encuentro transmitiendo al menos un juez en calidad de representante solamente el motivo principal y algún motivo secundario que ha decidido el resultado (en los jueces que hayan decidido en el sentido mayoritario o unánime); sin retorno presencial, pero sí realiza con posterioridad al torneo, a partir de las notas, un ejercicio de transducción escrito con algunas breves indicaciones de mejora y de continuidad;

+ al menos en la final y a ser posible en cada encuentro debería haber una persona encargada del chequeo de las principales evidencias presentadas;

+ entre dos y seis debatientes por equipo (teniendo que hablar al menos dos en cualquier situación [dando la posibilidad de que alguno pueda ejercer siempre u ocasionalmente de interpelador o documentalista o capitán]);

+ en aquellos torneos en los que haya equipos eliminados sus componentes deberían tener la opción de ejercer de auditorio con capacidad de voto;

+ la diferenciación por categorías de edad solamente hasta los 17 años, dando la oportunidad a cualquier equipo de competir en una categoría superior pero no inferior; en el formato clásico tan solo se cambiarían los tiempos:

- Debatientes de 9 años o menos: 4 x 75" x 2.
- Debatientes de 10 años o menos: 4 x 90" x 2.
- Debatientes de 11 años o menos: 4 x 2' x 2.
- Debatientes entre 12 y 13 años: 4 x 3' x 2.
- Debatientes entre 14 y 17 años: 4' + 4' + 4' + 3' x 2.
- Debatientes a partir de 18 años: 4' + 5' + 5' + 3' x 2.

Una posibilidad (ya sea en un sistema suizo o en uno de clasificación + eliminación) es la de empezar con poco tiempo por secuencia – un minuto - (para provocar dinamismo y capacidad de síntesis comunicativa) e ir incrementando un minuto a las secuencias por cada ronda.

Una modalidad extendida para realizar en finales o en la fase eliminatoria en aquellos torneos que opten por este sistema (de primero fase clasificatoria y luego fase eliminatoria) o en las últimas rondas de un sistema suizo podría ser:

- Secuencia de introducción A Favor de 3' +
- Secuencia de introducción En Contra de 3' +
- Posibilidad a cada equipo de formular una pregunta aclaratoria (es decir, sin ninguna función estratégica; simplemente para entender unas siglas o cierta teoría aludida; una pregunta meramente de comprensión); cualquier juez estará facultado para no admitir la pregunta e incluso para penalizarla si se considera que tenía una intencionalidad estratégica; la respuesta no podrá sobrepasar el minuto; de no recibir pregunta alguna cada equipo dispondrá de un minuto para una secuencia de explicación respecto lo que se considere oportuno; (de esta manera A Favor dispone de un tiempo extra para organizar mejor su primera secuencia constructora-refutadora) +
- Secuencia de argumentación A Favor de 6' +
- Secuencia de argumentación En Contra de 6' +
- Secuencia de crítica A Favor de 3' +
- Secuencia de crítica En Contra de 3' +
- Secuencia cruzada 5 x 30" x 2 (entre dos debatientes de pie, cado uno en frente del otro; empezando En Contra y terminando A Favor) +
- Reunión de equipo de 2'
- Secuencia de cierre de la construcción A Favor de 3' +
- Secuencia de cierre de la construcción En Contra de 3' +
- Secuencia de refutación A Favor de 4' +
- Secuencia de refutación En Contra de 4' +
- Secuencia de aclaración (para puntualizar algún posible malentendido que se sospeche todavía exista, o para enseñar alguna evidencia pasada por alto o para justificar la autoridad o garantía de una fuente) A Favor de 1' +

- Secuencia de aclaración En Contra de 1' +
- Secuencia de conclusión A Favor de 3' +
- Secuencia de conclusión En Contra de 3'.

Tiempo total: 53' (que con los tiempos muertos pues en torno a una hora).

CONCLUSIÓN DE LA “PARTE SEGUNDA”

Este modelo de análisis (con vocación sistemática) de estructuras debatísticas en modo académico permite dar cuenta de:

(1) LAS PRINCIPALES ESTRUCTURAS EN EL SUBGÉNERO DISCURSIVO DEL DEBATE ACADÉMICO: a saber, las estrategias argumentativas / las estrategias persuasivas / las estrategias comunicativas -;

(2) la RECURSIVIDAD DEBATÍSTICA: a saber, a partir de un número limitado de categorías (‘comunidad dialógica de conocimiento’ / ‘discurso debatístico – unidades, enunciados, intervenciones, intercambios, períodos, secuencias en cuanto actos de debate -’ / ‘audiencia – alocutarios antagonistas, destinatarios evaluadores, auditorio escuchante -’ / ‘transductor – jueces, formadores, cronistas, investigadores -’ / ‘estrategias discursivas – argumentativas, persuasivas, comunicativas -’ / ‘errores metodológicos – descriptivismo, teoreticismo, adecuacionismo -’ / ‘circularismo’) y a partir de un número limitado de principios (‘Los actos de debate se caracterizan por su naturaleza estratégica’ / ‘Las estrategias de debate argumentativas, persuasivas y comunicativas se construyen y se escenifican de forma entrelazada’) se puede analizar e interpretar en un ejercicio de transducción las estructuras discursivas debatísticas escenificadas dialécticamente en un encuentro como ciertas intenciones realizadas entre una infinidad de posibilidades engendradas a partir de un número limitado de operaciones – interpretar / investigar / diseñar / prever / introducir / construir / refutar / interpelar / concluir / evaluar / retornar / argumentar-persuadir-comunicar – y de lugares comunes – ‘Primero, escuchar al otro’,

‘Crítico el discurso antagonista, no a sus enunciadores’, ‘Quien impone su marco tiene la iniciativa’, ‘El objetivo: convencer a los jueces’, ‘Un debate, un mensaje’ -;

(3) el ENTRELAZAMIENTO DE LOS DISTINTOS NIVELES ORGANIZATIVOS DEL DISCURSO DEBATÍSTICO – a saber, que cada una de las operaciones estratégicas básicas de argumentar, persuadir y comunicar solo se pueden realizar satisfactoriamente (con éxito discursivo) en combinación con el resto: pues argumentar requiere conducir ciertas razones frente a unos antagonistas para que unos destinatarios tomen cierta decisión a nuestro favor, persuadir requiere unos argumentos que transmitir con el fin de guiar a unos destinatarios hacia nuestros intereses y comunicar requiere una argumentación con la que guiar a unos destinatarios a ser posible de forma elocuente para que se vean inclinados a preferir nuestro discurso -; y,

(4) la HETEROGENEIDAD DE LOS DISTINTOS TIPOS DE SECUENCIAS DEL DEBATE DE COMPETICIÓN ACADÉMICO – a saber, secuencias introductorias (de apertura) / constructoras (en menor medida de carácter crítico y en mayor medida de carácter argumentativo) / interpeladoras (para desacreditar el discurso contrario a la vez que se afianza el nuestro) / destructoras (en menor medida de carácter de cierre de la construcción y en mayor medida de carácter contraargumentativo) / conclusoras (de análisis y síntesis) -.

CONCLUSIONES

El proceder analítico de Austin estaba motivado por abrir nuevas vías de exploración agudizando la conciencia sobre detalles desatendidos; ese es el espíritu que nos ha animado en esta investigación: atender un fenómeno hasta la fecha apenas considerado académicamente. Cada intento de salir del lenguaje constituye una intención vacía, de ahí que toda exploración del fenómeno del debatir necesariamente caiga dentro del campo de la Ciencia del Lenguaje. Como dice Emilio Lledó en Imágenes y palabras (2017: 135), una importante cuestión que incide en el centro mismo de determinados planteamientos de la Lingüística es si el análisis del lenguaje ha de ser apriorístico o empírico; estando el peligro del enfoque apriorístico en el mínimo compromiso con la realidad, mientras que si la consideración es empírica lo que ganamos en contacto con la realidad lo perdemos en menor andamiaje formal. En este sentido, nuestro cometido ha sido en primer lugar atender a las aportaciones teóricas – el Análisis Conceptual / el Análisis del Discurso / la Retórica / la Lingüística Cognoscitiva / la Neurociencia - que hemos considerado interesantes y pertinentes para analizar este juego del debatir competitivo para pasar luego a describir un cuerpo de operaciones estratégicas susceptibles de uso en el mundo de la competición en Debate. Al menos hemos procurado que la Teoría no determine la exposición de la praxis debatística, como si las maniobras prácticas expuestas fuesen una confirmación de una postura ideológica previa. Digamos que en el transcurso de la indagación teórica-práctica nos hemos ido haciendo cierta idea, composición de lugar, gracias a la cual hemos ensayado un sistema conceptual que dé cuenta de cierto ámbito de la realidad: ese peculiar género discursivo que es el Debate de

Competición en general y ese subgénero discursivo en particular que es el Debate Académico. Y durante el transcurso de esta exploración nos hemos encontrado con dificultades que trascienden el área del Debate Académico y el campo del Debate de Competición, complejidades relativas al fenómeno de la argumentación e incluso del lenguaje y del ser humano; de ahí que terminada esta indagación hayamos arribado a unas conclusiones abiertas de carácter lingüístico y antropológico.

Nuestra hipótesis de partida venía marcada por la proposición ‘En el modelo estructural discursivo que constituye la actividad deportiva del Debate de Competición confluyen planes estratégicos y maniobras tácticas de índole argumentativa / persuasiva / comunicativa que trazan el contorno de un juego de lenguaje concreto – con aires de familia respecto a otros tipos de discurso, pero con rasgos propios -’. Sobre dicha tesis inicial hemos operado sin respaldo metafísico alguno, por lo que no presentamos nuestros resultados con pretensión de fundamentación última; simplemente hemos expuesto el entramado teórico que nos suministre el suficiente bagaje conceptual para analizar la arquitectura argumentativa – persuasiva – comunicativa de tono estratégico de las acciones discursivas constitutivas del Debate de Competición en general y del Debate Académico en particular; todo ello de forma provisional, aunque esperemos que de forma satisfactoria, es decir, en cierta medida iluminadora.

Pasamos a enumerar los resultados más significativos:

- (1) En la práctica del Debate de Competición se da el fenómeno de argumentar de forma similar a otros ámbitos, pero con las suficientes peculiaridades como para que se pueda hablar de una argumentación debatística; con todo, no se

trata de un proceder cerrado en sí mismo, por lo que el aprendizaje en Debate de Competición es susceptible de aplicación a otros ámbitos de la vida.

- (2) La diferencia más marcada entre la argumentación debatística y el resto de argumentaciones es la presencia de un jurado, por lo que, aunque en la dinámica del debate dirijo nuestro discurso contra otro equipo, en realidad no trato de convencer a mis oponentes, sino a los individuos que nos juzgan.
- (3) (Esta peculiaridad de la relevancia del jurado nos proporciona un criterio desde el que realizar una primera delimitación conceptual:) El Debate Académico consiste en dos conjuntos de actos comunicativos cohesionados cada uno en una arquitectura racional, contruidos cada uno por un equipo de cara a su enfrentamiento dialéctico con el otro equipo según unas reglas para convencer a unos destinatarios evaluadores, a quienes cada equipo intentará conducir hacia la aceptación de su discurso.
- (4) Cada equipo de Debate funciona como una comunidad de conocimiento y de diálogo: un equipo de Debate de Competición es una mancomunidad objetiva de intenciones argumentativas / persuasivas / comunicativas y un correlato continuo de transferencia interlocutiva, todo ello bajo una actitud deportiva ante la palabra: probar nuestras estrategias frente a otros (también preparados). Los equipos de Debate son agentes de conocimiento en una sociedad del desconocimiento.
- (5) La existencia de un resultado (respecto al ganador de cada encuentro), una normatividad, un contexto institucional de torneos / ligas / premios / clubes, así como de entrenadores (formadores) y de unos procesos de entrenamiento hacen de esta actividad un deporte.

- (6) La actividad deportiva del Debate Académico es susceptible de aplicación en el mundo educativo como una herramienta pedagógica de vanguardia donde el alumnado (pero también el cuerpo docente) tiene la opción de incrementar su bagaje cognoscitivo y de desarrollar sus destrezas intelectuales, afectivas y sociales, y, especialmente, el *pensamiento estratégico*; se trata de un tipo de experiencia que supera la clásica dialéctica entre educación tradicional (basada en la disciplina, la recepción de contenidos enseñados y la memoria) y la educación innovadora (basada en el juego, el aprendizaje por competencias y la búsqueda constructiva del conocimiento), porque el Debate recoge los seis rasgos nombrados y los unifica en una actividad que, además, tiene las ventajas que aporta el deporte, el trabajo de investigación en comunidad de conocimiento y de diálogo, y el Pensamiento Estratégico.
- (7) No hay ningún área de conocimiento ajena al Debate. Todas las materias presentan contenidos susceptibles de ser formulados en una pregunta dual y equilibrada.
- (8) Un resultado sorprendente del entrenamiento en Debate de Competición es que se rompen los límites que impone la edad, pues escolares (de Bachillerato o incluso de 4º de la ESO [entre 14 – 17 años]) debidamente entrenados llegan a adquirir destrezas suficientes como para enfrentarse con éxito a universitarios en torneos universitarios.
- (9) Las bondades pedagógicas que proporciona la praxis del Debate de Competición en los centros educativos (en general, desde Primaria hasta el nivel universitario, y ya sea directamente en el aula o como recurso de apoyo psicopedagógico o como actividad deportiva) sitúan a esta actividad en el podio de la Vanguardia Educativa, y, en concreto, en el marco del *aprendizaje*

dialógico; siendo un ejemplo paradigmático de nuestra propuesta de *Educación Por Eventos*.

- (10) La actividad deportiva y educativa del Debate Académico, como se ejercita en un contexto de Pensamiento Crítico respecto a las complejidades de nuestro tiempo mediante unas prácticas que afrontan los problemas desde varias perspectivas con la intención de conocer mejor las razones del otro, conlleva un tono cívico susceptible de emplearse para el logro de una ciudadanía mejor por más sabia, afectivamente inteligente, crítica y dialógica.
- (11) Los intercambios lingüísticos presentan un carácter eminentemente estratégico.
- (12) Hemos presentado ‘estrategias discursivas’ como un concepto teórico del área de conocimiento de la Sociolingüística de las Interacciones Conversacionales – Gumperz - que abarca el ejercicio simultáneo de la razonabilidad especialmente (aunque no únicamente) explotada por las estrategias argumentativas, la eficacia especialmente (aunque no únicamente) explotada por las estrategias persuasivas y la dialogicidad especialmente (aunque no únicamente) explotada por las estrategias comunicativas.
- (13) Hemos visto cómo las estrategias discursivas se llevan a cabo en todos los movimientos individuales y de equipo escenificados en cada una de las secuencias de discusión que configuran el escenario de un debate; esto significa que ‘estrategias discursivas’ no es un concepto meramente teórico que corresponda a un nivel de abstracción muy lejano del discurso argumentativo real, sino un concepto teórico inmediatamente vinculado con lo que está sucediendo en la praxis discursiva del Debate de Competición (Eemeren, 2012: 89).

- (14) Aprender a debatir significa adquirir técnicas y destrezas que te permitan salir adelante con un saber incompleto. Se puede enseñar a debatir por la sencilla razón de que esta actividad tiene lugar siempre a través de reglas.
- (15) (A partir de Daniel Innerarity:) Debatir disfrutando conlleva saber gestionar la excepción.
- (16) Hemos visto cómo en cuanto macroacto de habla complejo el Debate Académico queda delimitado por (1) sus propias **CONDICIONES DEFINITORIAS – esenciales** – (susceptibles de explicación a partir de la descripción de las secuencias en un encuentro, así como de los distintos roles de los participantes) / (2) sus **CONDICIONES DE PROPIEDAD – preparatorias** – (susceptibles de explicación a partir de la descripción de las distintas metas en cada una de las secuencias) / y (3) sus **CONDICIONES DE FINALIDAD – interactivas** – (susceptibles de explicación a partir de la descripción de las tres categorías básicas de estrategias discursivas) (Bustos, 2014: 61).
- (17) Sirviéndonos del rigor expositivo de Montserrat Bordes, inspirándonos en el criterio preciso de Mario Bunge, y adoptando un principio general de Woods y Walton, se ha realizado una descripción pretendidamente minuciosa (en base a nueve cláusulas) de una maniobra habitual en Debate Académico - la táctica argumentativa de autoridad –, que nos permita afirmar cuándo en un debate sobre t un debatiente D puede *aseverar* frente al equipo antagonista $R_1R_2...R_n$ y ante los jueces $J_1J_2...J_n$ que p remitiendo p a E sin incurrir en la Falacia «Ad Verecundiam»;
- (18) Siguiendo y desarrollando a Manuel Pérez Otero en entrelazamiento con Paul Grice se ha llevado a cabo una aportación en Semántica Epistemológica

al proporcionar una versión de la Regla del Conocimiento adaptada al Debate Académico que conecte las operaciones de aseverar y de argumentar pero que, a la vez, sea susceptible de aplicación en cualquier campo donde haya que transmitir no engañosamente un discurso.

(19) Se ha realizado un ajuste al Principio de Argumentatividad definido por Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide en su propuesta de una Lingüística Pragmática estructurada para que encaje en el Debate de Competición y desde ahí pueda ser extrapolado a cualquier ámbito donde (sin darse estrictamente una competición) haya una discusión crítica con un antagonista ante un tercero interesado y en cierta medida evaluador y comentarista.

(20) (Segunda delimitación conceptual desde la dimensión de las estrategias discursivas:) Cabe concebir un ENCUENTRO DE DEBATE como un CONTEXTO COMPLEJO DE ACCIONES **ESTRATÉGICAS MEDIADAS LINGÜÍSTICAMENTE**.

(21) Concebimos la figura del JUEZ como un caso de TRANSDUCTOR – el sujeto que interpreta no para sí sino para los demás – (categoría que tomamos de la Teoría de la Literatura como Materialismo Filosófico de Jesús G. Maestro); asimismo serían transductores o intérpretes, aparte de los jueces, los formadores, los comentaradores mediáticos y los analistas teóricos.

(22) Nuestra incorporación de la Teoría del Cierre Categorical de Gustavo Bueno y, en particular, de su consideración de que las categorías ‘materia’ y ‘forma’ se conjugan solidariamente nos permite afirmar que en el fenómeno de lo retórico (que incluye el contexto del Debate) no hay materia retórica sin forma retórica, ni operaciones retóricas sin operadores retóricos. Así pues, nuestro Análisis del Debate Académico se presenta como un ejercicio de

circularismo que da cuenta de los cuatro componentes debatísticos: los EQUIPOS / los DISCURSOS / la AUDIENCIA / y los TRANSDUCTORES.

(23) La combinación de incorporar la categoría ‘transductor’ a los elementos discursivos tradicionales de ‘orador’ / ‘mensaje’ / ‘auditorio’, así como la actitud metodológica de no caer ni en la falacia descriptivista, ni en la teoreticista, ni en la adecuacionista, junto con el recurso analítico de describir estrategias discursivas de índole argumentativa, persuasiva y comunicativa, contribuye al *cierre* (que no clausura) **categorial** de la Retórica como área de conocimiento del pensar en público.

(24) Esta concepción de una *Retórica Circularista* aplicada al estudio del Debate Académico nos ha suministrado una serie de conceptos respecto a operaciones que acontecen no solo en esta modalidad académica del debatir sino en el fenómeno lingüístico y antropológico del Debate de Competición, unas categorías susceptibles de ser utilizadas para iluminar otros fenómenos lingüísticos y antropológicos. (Nuestra concepción de ‘Retórica’ sería deudora y un desarrollo de la Problematología de Meyer, la Lingüística de la Comunicación de Gumperz y la Teoría del Cierre categorial de Gustavo Bueno.) En concreto, las tres dimensiones de lo retórico serían:

(A) CONSISTENCIA **racional** = RAZONABILIDAD **retórica** = ÉXITO **argumentativo**;

(B) FUERZA **orientadora** = EFICACIA **retórica** = ÉXITO **persuasivo**;

y,

(C) ELOCUENCIA **transmisora** = DIALOGICIDAD **retórica** = ÉXITO **comunicativo**.

Así pues, BAGAJE **debatístico** = COMPETENCIA **retórica** =
ÉXITO **discursivo**.

- (25) Las tres dimensiones de lo retórico – es decir, los tres tipos de estrategias discursivas – no funcionan como tres bloques estancos e independientes entre sí, sino que (inspirados por la Lingüística Pragmática desarrollada por Catalina Fuentes y Esperanza Alcaide hemos defendido que) hay que concebirlos como tres módulos mutuamente interrelacionados: al menos en Debate Académico cada operación discursiva que se diseñe, se escenifique o se interprete (antes, durante y tras el debate) conlleva el entrelazamiento de estrategias argumentativas, persuasivas y comunicativas (pues cada proceso implica y remite a los otros dos procesos); de ahí que nuestra distinción de tres tipos de estrategias debatísticas obedece simplemente a un criterio analítico de separar un fenómeno en sus componentes principales para explicar siempre el mismo objeto de estudio – el Debate Académico –, desde el protagonismo bien de la argumentación, bien de la persuasión o bien de la comunicación (por lo que ocasionalmente íbamos subrayando dicha interdependencia).
- (26) Esta concepción **modular** del Debate (de inspiración pragmática – Catalina Fuentes -) encaja con la concepción **circularista** de lo retórico (de inspiración materialista – Gustavo Bueno -) y desde estos presupuestos defendemos que los organizadores de los torneos de Debate cuando estipulan los criterios evaluadores y los intérpretes de un debate en su ejercicio de transducción no deben caer ni en la falacia descriptivista (dando el protagonismo a la materia del debatiente [a sus modos de expresión]), ni en la falacia teoreticista (dando el protagonismo a la forma del discurso [a su arquitectura {en sentido estrecho}, y, además, a su contenido {en sentido

amplio}]), ni en la falacia adecuacionista (dando el protagonismo a la figura del receptor); o dicho de otra manera: sin dar prioridad ni a lo persuasivo, ni a lo argumentativo, ni a lo comunicativo.

(27) La interrelación de las tres dimensiones discursivas descansa en el triple hecho de que (1) para argumentar cumpliendo una intención comunicativa debemos orientar a nuestros destinatarios / (2) para persuadir a nuestros destinatarios precisamos de un cuerpo racional a transmitir a ser posible con elocuencia / y (3) para comunicar un discurso a unos destinatarios necesitamos guiar a estos a través de nuestras razones para que finalmente sean convencidos. Cualquier acto de debate ablativo respecto a una (y mucho peor dos) de estas dimensiones retóricas será un fallido intento de acto de debate.

(28) También vimos que, aunque la manera estándar de construir discursos en Debate es argumentativamente (con apoyos persuasivos y enunciación comunicativa), es posible concebir unidades discursivas no estrictamente o no prototípicamente argumentativas – a través de golpes de efecto / imágenes visuales / imágenes mentales / intuiciones / diagramas - (dado que a convencer se juega de más de una manera) (asimismo con apoyos persuasivos y enunciación comunicativa); en tal caso, ¿dónde queda aquel planteamiento inicial nuestro de que somos argumentación?, ¿es que somos argumentación solamente a veces?, ¿acaso nos delimitamos mejor como especie ampliando y afinando nuestro contorno en el sentido de que funcionamos en cierta medida como argumentación – persuasión – comunicación una parte considerable de nuestra existencia?, ¿es incompatible dividir las construcciones racionales en argumentativas y no argumentativas con aceptar (no una naturaleza sino) un tono argumentativo en toda construcción racional (pudiéndose, en tal caso,

seguir afirmándose que somos argumentación)?, ¿o tal vez lo mejor será definirnos como racionalidad estratégica?, ¿o intencionalidad discursiva? (Estas son cuestiones derivadas de nuestra investigación que dejamos ahora mismo abiertas con la promesa de incluirlas en un próximo quehacer indagador.) Tampoco hemos esquivado del todo esta problemática, pues hemos discutido la dificultad que emerge de sospechar que el objetivo de los procesos argumentativos – convencer – pueden alcanzarse también a través de mecanismos no estrictamente o no prototípicamente argumentales (de tipo objetual / icónico / perceptual / intuitivo), lo que nos condujo a la complejidad de la necesidad o contingencia de lo paradigmáticamente argumentativo en la construcción de discursos; esto no es una dificultad meramente teórica, porque en Debate ya se llevan a cabo estrategias con tácticas objetuales, icónicas, perceptuales, intuitivas, mentales; un escollo está en considerar al argumento como un artefacto esencialmente lingüístico; si nos desplazamos desde este esencialismo lingüístico de lo argumentativo a otra concepción de la acción de argumentar se puede hablar de argumentación con imágenes / objetual; la solución al problema podría venir por una concepción amplia de ‘argumentación’, subrayando su vinculación con la racionalidad y la intencionalidad; todo esto nos llevaría a una revisión del giro lingüístico e incluso a una reflexión metafilosófica sobre el quehacer de la concepción analítica de la Filosofía (por un lado, parece que no podemos salir del lenguaje , y, por otro lado, hay casos no paradigmáticos del argumentar sin que este sea una entidad lingüística); pero, si el recurso a lo objetual y a las imágenes es un medio para convencer ¿acaso no sería el lenguaje también un medio? – esta tesis sería contraintuitiva con otras tesis del giro lingüístico que parecen

funcionar (esto nos sigue pareciendo una cuestión abierta a repensar) -; se ha optado por contestar al problema considerando cada objeto que funciona a modo de línea argumentativa como un objeto que funciona a modo de línea racional: porque los actos de debate son operativos en la medida que satisfacen adecuadamente a razones estratégicas bajo la intención de conducir al jurado hacia nuestra tesis; esto es, lo que siempre va a haber en un debate escenificado de forma competente es un uso persuasivo de razones diseñadas para ser comunicadas ante unos destinatarios juzgadores y transductores.

(29) Finalmente, todos estos resultados podemos sintetizarlos en las distintas definiciones (subrayando una u otra característica) que podemos formular (ya como última y variada delimitación conceptual): ‘Debate (binario) de Competición’ =

+ ‘actividad deliberativa de carácter lúdico, deportivo y educativo entre comunidades epistémicas enfrentadas siguiendo unas reglas que consiste en un macroacto de intercambios comunicativos de recursos estructurados para convencer ante unos transductores evaluadores a los que se les intenta conducir a través de una línea discursiva de carácter argumentativo; todo ello atravesado por unos valores que pueden hacer de esta praxis un ejercicio cívico de mejora de la ciudadanía por entrenamiento de la investigación profunda y rigurosa, de la toma de conciencia de la multiplicidad de perspectivas ante una dificultad, del análisis perspicuo, de la escucha activa y crítica, de procesos de convencimiento eficaces, aceptables y asumibles, de la desacreditación de puntos de vista sin desacreditar a los agentes, de la reconstrucción de nuestro punto de vista y de saber cerrar con un análisis esclarecedor e influyente’;

- + ‘macroacto de comunicación persuasiva de materiales argumentativos presentados como buenas razones ante un jurado entre equipos rivales respecto a una cuestión en un contexto reglado’;
- + ‘oposición dialéctica de dos macroestrategias de dos comunidades dialógicas de conocimiento que se relacionan entre sí normativamente para conseguir que un jurado se decante por una macroestrategia como el discurso más convincente’;
- + ‘escenificación dialéctica de dos construcciones racionales de actos ilocucionarios en equipo enfrentadas para conseguir en beneficio propio que el jurado realice el acto perlocucionario de aceptar una de las dos tesis ofrecidas a través de actos de habla’;
- + ‘pensar en público sobre un reto con, frente y ante otros bajo reglas’;
- + ‘enfrentamiento evaluable de intencionalidades discursivas antagonistas’;
- + ‘un reflejo de la sociedad en cierta medida democrática’;
- + (glosando a Antonio Machado:) ‘el debate que presencias no es Debate porque lo escuches; es Debate porque te transforma’.

Esperamos haber cumplido nuestra promesa inicial de indicar a la concepción analítica de la Filosofía que se puede encontrar en el Debate Académico un excelente objeto de estudio de la dimensión creativa del lenguaje. En este sentido, nuestro esfuerzo se ha encaminado en lograr la primera versión de un esquema explicativo-comprensivo-crítico sobre el diseño estratégico de operaciones discursivas que acontece cuando sujetos en equipo en confrontación con otro equipo y ante la mirada evaluadora de unos intérpretes juegan al deporte educativo de *debatir*.

También hemos pretendido contribuir en la revisión de ciertas versiones de la Teoría Retórica Clásica, criticando las concepciones peyorativas de la persuasión, esencialmente lingüísticas de la argumentación y al margen del pensamiento estratégico de la comunicación en algunos estudios retóricos; asimismo, considerando el fenómeno de LO RETÓRICO como un objeto legítimo de investigación científica. Retórica se ha dicho de muchas maneras. Como dice Eemeren (2012: 101), “dado que ningún dialéctico o retórico ha sacado patente para el uso de los términos «dialéctica» y «retórica», puede y debe hacerse una elección libre de los mismos, en vista de las incongruencias entre las diversas definiciones de los mismos”; en nuestro caso, desplazando la delimitación conceptual de *Retórica* hacia ‘área de conocimiento del entrelazamiento de las estrategias discursivas argumentativas – persuasivas – comunicativas’. Eemeren (2012: 101) nos explica el problema técnico de que “las concepciones de dialéctica y retórica desarrolladas en la Antigüedad no siempre son, en la manera en que han sido transmitidas a lo largo de las épocas completamente claras para la mente moderna, de manera que se necesita una aclaración filológica o incluso una adaptación a realidad argumentativa moderna”. Esperemos haber contribuido en dicha actualización mostrando que, a pesar de los réditos cognoscitivos que nos proporciona un discurso científico que descansa en

el paradigma logos-ethos-pathos ^ orador-mensaje-auditorio, al menos el objeto denominado ‘Debate Académico’ se explica, se comprende y se examina mejor con un discurso científico con base en las estrategias discursivas – (A) argumentativas / (B) persuasivas / (C) comunicativas - y en los componentes (1) comunidades dialógicas de conocimiento – (2) discursos – (3) audiencia – (4) transductores: la Retórica Circularista (con la intuición o la esperanza de que dicha constelación conceptual sirva también para analizar satisfactoriamente otros fenómenos discursivos). Otro proyecto se abre, pues, en el horizonte: la consolidación de la Retórica Circularista como Teoría de la Argumentación – Persuasión – Comunicación.

Las bases teórico-categoriales sobre la modalidad académica del Debate de Competición ya están puestas. Aunque, en modo alguno, creemos tener con nuestra propuesta la última palabra sobre este asunto, pero sí el punto de partida para nuevos proyectos.

Consideramos que se ha llenado un triple hueco, porque en los textos académicos sobre la argumentación, la persuasión o la comunicación no hay referencias a la práctica deportiva y educativa del Debate de Competición, y en la literatura sobre Debate de Competición (con escasos ejemplos de obra científica, y con un carácter más bien formativo y divulgativo) no hay una exposición explícita del entrelazamiento entre lo argumentativo, lo persuasivo y lo comunicativo. Y en los textos de Ciencia del Lenguaje sí encontramos estudios vinculando lo argumentativo con lo persuasivo o lo persuasivo con lo comunicativo o lo argumentativo con lo comunicativo, pero no abundan trabajos con una específica explicación de la mutua dependencia de lo argumentativo, lo persuasivo y lo comunicativo entre sí como los tres ejes centrales para la construcción

racional de cara a pensar en público, de ahí que sean los tres tipos principales de estrategias discursivas.

Decíamos en la Introducción que el lenguaje consiste básicamente en argumentar, prejuicio de partida que en el transcurso de la investigación se ha ido transformando en la siguiente tesis antropológica:

Cuando actuamos estratégicamente operamos entrelazando argumentación – persuasión – comunicación. (La cuestión ahora sería cuándo no actuamos estratégicamente.) En cierta medida, podemos concebir al ser humano como *debate*.

Si en abril de 2001 cerrábamos nuestra primera disertación (sobre la intencionalidad artística) con la sentencia ‘Yo soy yo y mis intenciones realizadas’, ahora (a doce de octubre de 2019) damos por finalizada esta con:

Somos más competentes en comunidad construyendo intencionalidad discursiva.

BIBLIOGRAFÍA

ACERO, Juan José (2013): “Grice y la crisis de la filosofía analítica clásica”, en David PÉREZ (coordinador), (2013): Perspectivas en la filosofía del lenguaje, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

ADAM, Jean-Michel (2008), [2004]: “Un enfoque textual sobre la argumentación: ‘esquema’, secuencia y frase periódica”; en Marianne DOURY y Sophie MOIRAND (editoras): La argumentación hoy. Encuentro entre perspectivas teóricas, Montesinos.

ADORNO, Theodor W. (1991), Actualidad de la Filosofía, Paidós, Barcelona.

- (2004), [1970]: Teoría Estética, Akal, Madrid.

ADRIÁN, Gustavo (2012): “Rebatible, argumento”; en VEGA, Luis y OLMOS, Paula (2012), [2011]: Compendio de lógica, argumentación y retórica, Trotta, Madrid.

AGUILAR, Antonio (2012): “El grado cero retórico y la Neorretórica”, TONOS. Revista Electrónica de Filología, número 22, enero 2012, www.um.es/tonosdigital.

ALBORNOZ, Jorge (2017): Manual ASPADE. Debate y Argumentación para el desarrollo de Pensamiento Crítico,

https://www.academia.edu/32943623/Manual_ASPADE_Debate_y_Argumentación_para_el_desarrollo_de.

ANDRÉS, Ramón (2008): El mundo en el oído, Acantilado, Barcelona.

ANSCOMBRE, Jean-Claude y DUCROT, Oswald (1994), [1983]: La argumentación en la lengua, Gredos, Madrid.

APEL, Karl-Otto (2010): Semiótica trascendental y filosofía primera, Síntesis, Madrid.

AUSTIN, John L. (2016), [1962]: Cómo hacer cosas con palabras, Paidós, Barcelona.

Armen AVANESSIAN (editor) (2019): Realismo especulativo, Materia-Oscura,

AZAUSTE, Antonio y CASAS, Juan (2015), [1997]: Manual de retórica española, Ariel, Barcelona.

AZORÍN (1970) [1904]: Tiempos y cosas, Salvat, Madrid.

BADESA, Calixto, JANÉ, Ignacio y JANSANA, Ramón (1998): Elementos de lógica formal, Ariel, Barcelona.

BARCELÓ, Axel Arturo (2003): “Los alcances de la argumentación lógica”, Encuentro Nacional de Didáctica de la Lógica, UNAM.

- (22 – 2 - 2017): “Axel Barceló en diálogo con Ernesto Castro”; en canal de YouTube Ernesto Castro (7 – 5 – 2017) <https://www.youtube.com/watch?v=FwoAS6sTqX8&list=PLpolKVD304mwNaEYGcr-4Mv4xLVd3sTDX&index=54> .

BARCO, Alberto (2015): De aprendiz a maestro, Safe Creative, código 1410091273952.

- (2010): El Debate de Competición como herramienta de selección (TFM), “Capítulo 6”, Archivo Universidad Pablo de Olavide, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla.

BARRERO, Tomás Andrés.: “Metáfora y mentira”,

https://www.academia.edu/13257367/Metáfora_y_mentira.

BAUMAN, Zygmunt (2017), [2000]: Modernidad líquida, FCE, Madrid.

BAÑÓN, Antonio Miguel; ESPEJO, María del Mar; HERRERO, Bárbara; LÓPEZ, Juan Luis (editores), (2016): Oralidad y análisis del discurso. Homenaje a Luis Cortés Rodríguez, Edual, Almería.

BENVENISTE, Émile (1982), [1966]: Principios de lingüística general I, Siglo XXI, México.

BELINCHÓN, Mercedes; IGOA, José Manuel y RIVIÈRE, Ángel (1992): Psicología del lenguaje. Investigación y teoría, Trotta, Madrid.

BERMÚDEZ, Manuel y LUCENA, Jorge (2019): Manual de debate. Guía práctica para desarrollar tus habilidades en el debate académico y la oratoria, Berenice.

BEUCHOT, Mauricio (2003): Hermenéutica Analógica y del umbral, San Esteban, Salamanca.

- (2014), [2004]: Hermenéutica, analogía y símbolo, Herder, México.

BLANCO, Antonio (2013): “John L. Austin: el estudio del acto de habla total en la situación de habla total”, en David PÉREZ (coordinador), (2013): Perspectivas en la filosofía del lenguaje, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

BORDES, Montserrat (2011): Las trampas de Circe: falacias lógicas y argumentación informal, Cátedra, Madrid.

BRONCKART, Jean-Paul (1985), [1977]: Teorías del lenguaje, Herder, Barcelona.

- (1992): “El discurso como acción. Por un nuevo paradigma psicolingüístico”, Anuario de Psicología, nº 54, 3 – 48, Facultad de Psicología, Universidad de Barcelona.
- (2004): “Actividad verbal, textos y discursos”,
- (2008), [2007]: “Actividad lingüística y construcción de conocimiento”, Lectura y Vida: Revista Latinoamericana de Lectura, vol. 29, nº 2, 6 – 19.

BRONCKART, Jean-Paul y BOTA, Christian (2013), [2011]: Bajtín desenmascarado. Historia de un mentiroso, una estafa y un delirio colectivo, Machado, Madrid.

BUENO, Gustavo (1980): El individuo en la Historia, Universidad de Oviedo, Oviedo.

- (1992): Teoría del cierre categorial 1. Introducción General. Siete enfoques en el estudio de la Ciencia, Pentalfa, Oviedo.
 - (2019), [1999]: España frente a Europa, Obras Completas 1, Pentalfa, Oviedo.
- BUNGE, Mario (2012) [1979]: Ontología II. Un mundo de sistemas, Gedisa, Barcelona.
- (2014), [2003]: Emergencia y convergencia. Novedad cualitativa y unidad del conocimiento, Gedisa, Barcelona.
 - (2015): Evaluando filosofías. Una protesta, una propuesta y respuestas a cuestiones filosóficas descuidadas, Gedisa, Barcelona.

BUSTOS, Eduardo de (2014): Metáfora y argumentación: teoría y práctica, Cátedra, Madrid.

- (2003): “Pragmática, contenido conceptual e inferencia”, Departamento de Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia, UNED, en https://www.researchgate.net/publication/255633009_Pragmatica_contenido_conceptual_e_inferencia.

CARRIÓ, Genaro R. y RABOSSA, Eduardo A. (2016): “La filosofía de John L. Austin”, en AUSTIN, John L. (2016), [1962]: Cómo hacer cosas con palabras, Paidós, Barcelona.

CASADO, Manuel (2016): “La lengua española y las emociones: notas preliminares”, en BAÑÓN, Antonio Miguel; ESPEJO, María del Mar; HERRERO, Bárbara; LÓPEZ, Juan Luis (editores), (2016): Oralidad y análisis del discurso. Homenaje a Luis Cortés Rodríguez, Edual, Almería.

CASTILLEJO González, José David (2016): “El Debate en el aula. Una metodología para la mejora de la comunicación oral”, Revista digital de educación y formación del profesorado, 2016, nº 13.

CASTILLEJO, Alejandro (2017), “Innovación exponencial en el sistema educativo: una oportunidad de oro”, Digital Cánovas, junio 2017, Fundación Cánovas.

CHARAUDEAU, Patrick (2016): “Los géneros del discurso en las interacciones orales”, en BAÑÓN, Antonio Miguel; ESPEJO, María del Mar; HERRERO, Bárbara; LÓPEZ, Juan Luis (editores), (2016): Oralidad y análisis del discurso. Homenaje a Luis Cortés Rodríguez, Edual, Almería.

COLOMINA, Juan José (2013): “Convencionalidad, intencionalidad y significado: las teorías del significado de Grice y Searle”, en David PÉREZ (coordinador), (2013): Perspectivas en la filosofía del lenguaje, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

CORCORAN, John (1994): “Argumentación y Lógica”, Ágora, segunda época, nº 15 / 1, 1994, Santiago de Compostela.

CORREDOR, Cristina (2013): “Las tradiciones continental y analítica en filosofía: algunos puntos de encuentro y desencuentro”, en David PÉREZ (coordinador), (2013): Perspectivas en la filosofía del lenguaje, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

CRUZ, Manuel (2013): Filósofo de guardia. Reflexiones acerca de lo que nos va pasando, RBA, Barcelona.

DAVIDSON, Donald (1992): Mente, mundo y acción, Paidós, Barcelona.

- (1995), [1980]: Ensayos sobre acciones y sucesos, Crítica, Barcelona.
- (2001), [1984]: De la verdad y de la interpretación, Gedisa, Barcelona.

DE SAEGER, Bram (2007): “Evidencialidad y modalidad epistémica en los verbos de actitud proposicional en español”, Interlingüística, 2007, nº 17.

DEAÑO, Alfredo (1992), [1974]: Introducción a la Lógica Formal, Alianza Universidad, Madrid.

DOMÍNGUEZ REY, Antonio (2003): El drama del lenguaje, Verbum, Madrid.

DONATO, Xavier de (2012): “Absurdo, reducción al”; en VEGA, Luis y OLMOS, Paula (2012), [2011]: Compendio de lógica, argumentación y retórica, Trotta, Madrid.

DON JUAN MANUEL (1969), [1335]: El Conde Lucanor, Castalia, Madrid.

DOURY, Marianne y MOIRAND, Sophie (editoras) (2008), [2004]: La argumentación hoy, Encuentro entre perspectivas teóricas, Montesinos.

DROIT, Roger-Pol (2008): “Michel Meyer: «Il nous faut questionner le questionnement»”, Le Monde des Livres, 13 – 11 – 2008.

EEMEREN, Frans H. van y GROOTENDORST, Bob (1996): La nouvelle dialectique, Kimé, Paris.

- (2011), [2003]: Una Teoría Sistemática de la Argumentación. La perspectiva pragmadialéctica, Biblos, Buenos Aires.

EEMEREN, Frans H. van (2012): Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo, CSIC y Plaza y Valdés, Madrid.

ESCANDELL, M. Victoria (2005): La comunicación, Gredos, Madrid.

- (2010), [1996]: Introducción a la Pragmática, Ariel, Madrid.

ESPINAL, María Teresa (coordinadora) (2014): Semántica, Akal, Madrid.

FABREGAT, Antonio y DÍAZ, Guillermo; GUERRERO, Cristina; VALIENTE, Francisco; y WHYTE, Jorge (2017): Convence y vencerás, Alienta, Barcelona.

FEDRIANI, Fernando (2013): Hacia una cuantificación del fenómeno político: redes neuronales y debate político, (tesis doctoral), Universidad Pablo de Olavide, Sevilla.

FERNÁNDEZ, Carlos; GARCÍA, Olga y GALINDO, Enrique (2017): Escuela o barbarie. Entre el neoliberalismo salvaje y el delirio de la izquierda, Madrid: Akal.

FERRATER MORA, José (1991), [1941]: Diccionario de Filosofía 4, Círculo de Lectores, Barcelona.

FOUCAULT, Michel (1991), [1969]: La arqueología del saber, Siglo Veintiuno, Madrid.

FUENTES, Catalina (2017), [2000]: Lingüística Pragmática y Análisis del Discurso, Arco, Madrid.

- (2016): “Dinámicas discursivas de focalización”, en BAÑÓN, Antonio Miguel; ESPEJO, María del Mar; HERRERO, Bárbara; LÓPEZ, Juan Luis (editores),

- (2016): Oralidad y análisis del discurso. Homenaje a Luis Cortés Rodríguez, Edeal, Almería.
- FUENTES, Catalina y ALCAIDE, Esperanza R. (2002): Mecanismos lingüísticos de persuasión. Cómo convencer con palabras, Arco, Madrid.
- (2007): La argumentación lingüística y sus medios de expresión, Arco, Madrid.
- GADAMER, Hans-George (1993), [1960]: Verdad y método I. Fundamentos de una hermenéutica filosófica, Sígueme, Salamanca.
- (1992), [1986]: Verdad y método II, Sígueme, Salamanca.
- GARCÉS, Marina (2015): Filosofía inacabada, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- GARCÍA-CARPINTERO, Manuel (1996): Las palabras, las ideas y las cosas. Una presentación de la filosofía del lenguaje, Ariel, Barcelona.
- (2016): Relatar lo ocurrido como invención. Una introducción a la filosofía de la ficción contemporánea, Cátedra, Madrid.
- GARCÍA-JALÓN, Santiago (2011): Lingüística y exégesis bíblica, BAC, Madrid.
- GARRIDO, Manuel (1991), [1974]: Lógica simbólica, Tecnos, Madrid.
- Manuel GARRIDO, Nelson R. ORRINGER, Luis M. Valdés y Margarita M. Valdés (coordinadores), (2009): El legado filosófico español e hispanoamericano del siglo XX, Cátedra, Madrid.
- GALLARDO, Beatriz (2014): Usos políticos del lenguaje. Un discurso paradójico, Anthropos, Barcelona.
- (1998): Comentario de textos conversacionales I: De la teoría al comentario, Arco / Libros, Madrid.

GECKELER, Horst (1972): “Interpretación semántica estructural de materiales dialectológicos venezolanos”, THESAURUS, XVIII, nº 3, 1972, Centro Virtual Cervantes.

GLASENAPP, Helmuth von (1977), [1958]: La filosofía de los hindúes, Barral, Barcelona.

GONZÁLEZ BEDOYA, Jesús (2006): “Perelman y la Retórica Filosófica”, en PERELMAN C. y OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (2006), [1989]: Tratado de la argumentación. La nueva retórica, Gredos, Madrid.

GONZÁLEZ MELÓN, Eva (2013): Uso y función de los marcadores del discurso en el discurso argumentativo oral: desde la tertulia televisiva hacia el debate político televisivo, (tesis doctoral), Universidad de León.

GONZÁLEZ VERGARA, Carlos (2011): “Estrategias gramaticales de expresión de la evidencialidad en el español de Chile”, Alpha, nº 32, julio 2011.

GRACIA, Diego (2007), [1986]: Voluntad de verdad. Para leer a Zubiri, Triacastela, Madrid.

GRICE, Paul (1991a), [1969]: “Las intenciones y el significado del hablante”, en Luis M. VALDÉS (editor) (1991): La búsqueda del significado, Tecnos, Madrid.

- (1991b) [1975]: “Lógica y conversación”, en Luis M. VALDÉS (editor) (1991): La búsqueda del significado, Tecnos, Madrid.

GRIZE, Jean-Blaise (2008), [2004]: “El punto de vista de la lógica natural: demostrar, probar, argumentar”, en DOURY, Marianne y MOIRAND, Sophie (editoras) (2008), [2004]: La argumentación hoy, Encuentro entre perspectivas teóricas, Montesinos.

GUEVARA, Gabriela (2012): “Estructuras de argumentos”, en VEGA, Luis y OLMOS, Paula (2012), [2011]: Compendio de lógica, argumentación y retórica, Trotta, Madrid.

GUMPERZ, John J. (1982): “Las bases lingüísticas de la comunicación”, en <http://semioticagesc.com/wp-content/uploads/2013/04/Las-bases-linguisticas-de-la-competencia-comunicativa.pdf>, traducción de Corina Courtis de GUMPERZ, John J. (1982), [1981]: “The linguistic bases of communicative competence”, Deborah Tannen (ed.) (1982): Analyzing Discourse: Text and Talk. Georgetown University Round Table on Languages and Linguistics 1981, Georgetown University Press, Washington.

GUTIÉRREZ, Silvia (2003): “El discurso argumentativo: una propuesta de análisis”, Revista del Centro de Ciencias del Lenguaje, nº 27, enero – junio de 2003, UAM, México.

GUZMÁN, Javier-Eladio (2002): La intencionalidad artística desde Richard Wollheim. Filosofía de la Mente y Estética, (tesis doctoral), Universidad de Barcelona, Barcelona.

- (2018): “La deliberación en modo deportivo y educativo”, en Carmen GALLEGO y Paulino MURILLO (coordinadores), (2018): Innovación en la práctica educativa, Egregius, Sevilla.
- (2019a): “Retórica: ¿Estilística Manipuladora o Área de Conocimiento?”; en Manuel Bermúdez y Lucía Ballesteros (editores) (2019): Posverdad, ¿realidad o moda?, Egregius, Sevilla.
- (2019b): “¿Buenos tiempos para la Oratoria andaluza en Primaria?”, Cámara Cívica, 11 – 9 – 2019, <https://www.camaracivica.com/comunicacion-politica/buenos-tiempos-para-la-oratoria-andaluza-en-primaria/>.

- (en prensa): “El Debate como deporte educativo”, Reflexiones pedagógicas contemporáneas. Hacia una cultura educativa desde la conciencia, Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

HABERMAS, Jürgen (2010), [1981]: Teoría de la acción comunicativa, Trotta, Madrid.

- (2011), [2009]: Escritos filosóficos 1. Fundamentos de la Sociología según la Teoría del Lenguaje, Paidós, Barcelona.

HAIDAR, Julieta (2006): Debate CEU- Rectoría. Torbellino pasional de los argumentos, UNAM, México.

HUALDE, José Ignacio (2003): “El modelo métrico y autosegmental”, en PRIETO, P. (2003): Teorías de la entonación, Ariel, Madrid.

HUSSERL, Edmund (2011), [1900]: Investigaciones lógicas I, Alianza, Madrid.

IBARRETXE-ANTUÑANO, Iraide y VALENZUELA, Javier (directores) (2016), [2012]: Lingüística Cognitiva, Anthropos, Barcelona.

IGNATIEFF, Michael (2014): Fuego y cenizas. Éxito y fracaso en política, Taurus, Madrid.

INNERARITY, Daniel (2011): La democracia del conocimiento. Por una sociedad inteligente, Paidós, Barcelona.

- (2012): “Desenredar una ilusión: notas para una teoría crítica de la democracia digital”, en Serge Champeau y Daniel Innerarity (compiladores) (2012): Internet y el futuro de la democracia, Paidós, Barcelona.
- (2015): La política en tiempos de indignación, Galaxia Gutenberg, Barcelona.

JÁTIVA, Cipriano (2019): Palabras en el tiempo. Abecedario filosófico de Emilio Lledó, Fundación José Manuel Lara, Sevilla.

JOHNSON, Steven L. (2013), [2009]: Ganar debates. Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate, International Debate Education Association, New York.

KANT, Immanuel (1994), [1781]: Crítica de la razón pura, Alfaguara, Madrid.

LAKOFF, George y JOHNSON, Mark (2007), [1980], Teorema, Madrid.

LAKOFF, George (2007), [2004]: No pienses en un elefante. Lenguaje y debate político, Editorial Complutense, Madrid.

- (2008), [2006]: Puntos de reflexión. Manual del progresista, Península, Barcelona.

LEITH, Sam (2012), [2011]: ¿Me hablas a mí? La retórica de Aristóteles a Obama, Taurus, Madrid.

LIZ, Antonio Manuel (2013): “La historia de la filosofía del lenguaje. Ya Platón, en el Crátilo”, en David PÉREZ (coordinador), (2013): Perspectivas en la filosofía del lenguaje, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

LLEDÓ, Emilio (2017), [1998]: Imágenes y palabras, Taurus, Madrid.

- (2011): El origen del diálogo y de la ética. Una introducción al pensamiento de Platón y Aristóteles, Gredos, Madrid.

LÓPEZ-MUÑOZ, Manuel (2019): “Retórica antes que Oratoria”, Diario de Almería, 23 – 8 – 2019.

LOTMAN, Yuri M. (1979): Estética y Semiótica del Cine, Gustavo Gili, Barcelona.

MAESTRO, Jesús G. (2019): El futuro de la Teoría de la Literatura. Una superación científica y filosófica de la posmodernidad y sus límites, Visor, Madrid.

- Blog Jesús G. Maestro: <https://jesus-g-maestro.blogspot.com/>.
- Canal de YouTube Jesús G. Maestro:
<https://www.youtube.com/user/EdAcHispanismo/featured>.

MARAFIOTI, Roberto (2012): “Refutación”; en VEGA, Luis y OLMOS, Paula (2012), [2011]: Compendio de lógica, argumentación y retórica, Trotta, Madrid.

MARINA, José Antonio (1997), [1996]: El laberinto sentimental, Anagrama, Barcelona.

MARTÍNEZ, J. (10 – 3 – 2018): “Noam Chomsky: «La gente ya no cree en los hechos»”, Babelia, https://elpais.com/cultura/2018/03/06/babelia/1520352987_936609.html.

MAYER, Richard E. (1986), [1983]: Pensamiento, resolución de problemas y cognición, Paidós: Barcelona.

MEYER, Michel (1981): “La conception problématique du langage”, Langue Française, nº 52, décembre 1981, Armand Collin.

- (fecha desconocida): “Qu’est-ce que la problematologie?”,
https://www.fssp.uaic.ro/argumentum/numarul%204/01_Meyer_Michel.pdf.
- (2009): “Comment repenser le rapport de la rhétorique et de l’argumentation?”,
Argumentation et Analyse du Discours, nº 2 de 2009, revues.org, Université de Tel-Aviv.
- (2013), [2008]: Principia Rhetorica. Una teoría general de la argumentación, Amorrotu, Madrid.

MICOVIC, Miljana (2014): La argumentación política. Estudio comparativo de las estrategias argumentativas en los debates políticos en televisión en España y Serbia, (tesis doctoral), Universidad de Barcelona, Barcelona.

MORA, Francisco (2013): Neuroeducación. Solo se puede aprender aquello que se ama, Madrid: Alianza.

MOROZOV, Evgeny (2015), [2023]: La locura del solucionismo tecnológico, Katz, Madrid.

MOSTEIRO, Manuel Antón (2019): Oratoria 1º - 2º ESO, Xerais.

MOSTERÍN, Jesús (2000): Los lógicos, Espasa, Madrid.

NOVELLA, Jorge (2009): “El pensamiento radical de Enrique Tierno Galván”, en Manuel GARRIDO, Nelson R. ORRINGER, Luis M. Valdés y Margarita M. Valdés (coordinadores), (2009): El legado filosófico español e hispanoamericano del siglo XX, Cátedra, Madrid.

NUSSBAUM, Martha C. (2012a), [2010]: Sin fines de lucro. Por qué la democracia necesita de las Humanidades, Katz, Madrid.

- (2012b), [2001]: Paisaje del pensamiento. La inteligencia de las emociones, Magnum, Barcelona.

NAVARRO, María G. (2009): Interpretar y argumentar. La hermenéutica gadameriana a la luz de las teorías de la argumentación, Plaza y Valdés, Madrid – México.

OLMOS, Paula (2012): “Géneros discursivos”; en VEGA, Luis y OLMOS, Paula (2012), [2011]: Compendio de lógica, argumentación y retórica, Trotta, Madrid.

ONG, Walter J. (2011), [1982]: Oralidad y escritura: tecnologías de la palabra, Fondo de Cultura Económica, México.

PALACIO, Marta (2013): “La posición de Lévinas en el giro hermenéutico: el lenguaje como ética”, Areté, vol. 25, nº 1, 2013, Lima.

PENROSE, Roger (2012), [1994]: Las sombras de la mente. Hacia una comprensión científica de la consciencia, Crítica, Barcelona.

PERELMAN Chäim y OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (2006), [1958]: Tratado de la argumentación. La nueva retórica, Gredos, Madrid.

David PÉREZ (coordinador), (2013): Perspectivas en la filosofía del lenguaje, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

PÉREZ DE TUDELA, Jorge (1988): El pragmatismo americano: acción racional y reconstrucción del sentido, Cincel, Madrid.

PÉREZ OTERO, Manuel (2001): Aproximació a la filosofia del llenguatge, Universitat de Barcelona, Barcelona.

- (2009): “La regla de la aseveración y las implicaturas argumentativas”, Theoria, Universidad del País Vasco, Bilbao.

PLANTIN, Christian (2011), [1998]: La argumentación, Ariel, Barcelona.

(2012): “Estrategia argumentativa”, en VEGA, Luis y OLMOS, Paula (2012), [2011]: Compendio de lógica, argumentación y retórica, Trotta, Madrid.

QUINTANA PAZ, Miguel Ángel (2019): “Cosas que no son falacias, aunque te digan que sí”, The Objective, 23 – 5 – 2019.

RACIONERO, Quintín (2-6-2014), [22-3-2012]: “Quintín Racionero. Entrevista en torno al libro Contra la postmodernidad”, canal de YouTube CENDEAC (2-6-2014).

RAWLS, John (1993), [1971]: Teoría de la Justicia, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (2009): Nueva gramática de la lengua española. Sintaxis II, Espasa, Madrid.

REIG, Rafael (2016): Señales de humo. Manual de literatura para caníbales I, Tusquets, Barcelona.

RODRÍGUEZ Francisco (2002): “Tierno Galván, Bajtín y el pensamiento dialógico”, Comunicación, año 12, número 1, Instituto Tecnológico de Costa Rica, Cartago.

SAL, Julio C. y MALDONADO, Silvia D. (2009): “Estrategias discursivas: un abordaje terminológico”, Espéculo. Revista de Estudios Literarios, Universidad Complutense de Madrid.

SÁNCHEZ, Guillermo (2007): Educación en la palabra. Manual de técnicas de debate, oratoria y argumentación, FUND, Madrid.

- “El debate competitivo en el aula como técnica de aprendizaje cooperativo en la enseñanza de la asignatura de recursos humanos”, Aula. Revista de Pedagogía de la Universidad de Salamanca, nº 23, 303 – 318, Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca.

SANDEL, Michael (2013), [1982]: El liberalismo y los límites de la justicia, Gedisa, Madrid.

SCHOPENHAUER, Arthur (2011), [1864]: El arte de tener razón expuesta en 38 estratagemas, Edaf, Madrid.

SEARLE, John (1991a), [1965]: “¿Qué es un acto de habla?”, en Luis M. VALDÉS (editor), (1991): La búsqueda del significado. Lecturas de filosofía del lenguaje, Tecnos, Madrid.

- (1994), [1969]: Actos de Habla, Cátedra, Madrid.
- (1991b), [1975]: “Una taxonomía de los actos ilocucionarios”, en Luis M. VALDÉS (editor), (1991): La búsqueda del significado. Lecturas de filosofía del lenguaje, Tecnos, Madrid.

SERRANO, Sebastià (2012), [2000]: Comprender la comunicación, Paidós, Barcelona.

SOKAL, Alan (2009), [2008]: Más allá de las imposturas intelectuales. Ciencia, filosofía y cultura, Paidós, Barcelona.

TERRICABRAS, Josep-Maria (1996): La comunicació. Tòpics i mites de filosofia social, Proa, Barcelona.

TIERNO GALVÁN, Enrique (1968): “Mecánica y Dialéctica”, Dianoia, número 14.

TORDESILLAS, Marta (1994): “Prólogo”, en ANSCOMBRE, Jean-Claude y DUCROT, Oswald (1994), [1983]: La argumentación en la lengua, Gredos, Madrid.

TOULMIN, Stephen (2007), [1958]: Los usos de la argumentación, Península, Barcelona.

UREÑA, Enrique M. (2008), [1978]: La Teoría Crítica de la Sociedad de Habermas. La crisis de la sociedad industrializada, Tecnos, Madrid.

VALDÉS, Luis M. (1991): “Introducción”, en Luis M. VALDÉS (editor), (1991): La búsqueda del significado. Lecturas de filosofía del lenguaje, Tecnos, Madrid.

Luis M. VALDÉS (editor), (1991): La búsqueda del significado. Lecturas de filosofía del lenguaje, Tecnos, Madrid.

VALLEJO, Álvaro y VIGO, Alejandro G. (2017): Filósofos griegos: de los sofistas a Aristóteles, Euns, Pamplona.

VÁZQUEZ, Francisco (1995): Foucault. La historia como crítica de la razón, Montesinos, Barcelona.

VEGA, Luis (2007), [2003]: Si de argumentar se tratara, Montesinos, Barcelona.

VEGA, Luis y OLMOS, Paula (2012), [2011]: Compendio de lógica, argumentación y retórica, Trotta, Madrid.

VEYNE, Paul (2014), [2009]: Foucault. Pensamiento y vida, Espasa, Barcelona.

VILANOVA, Javier (2013): “«¿A qué juegan estos?» Las objeciones de Wittgenstein a la posibilidad de una filosofía teórica”, en David PÉREZ (coordinador), (2013): Perspectivas en la filosofía del lenguaje, Prensas de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

VOLÓSHINOV, Valentín Nikoláievich (2018), [1929]: El marxismo y la Filosofía del Lenguaje, Godot, Buenos Aires.

WESTON, Anthony (2011), [1987]: Las claves de la argumentación, Ariel, Barcelona.

WILSON, Deirdre y SPERBER, Dan (1991), [1986]: “Sobre la definición de relevancia”, en Luis M. VALDÉS (editor), (1991): La búsqueda del significado. Lecturas de filosofía del lenguaje, Tecnos, Madrid.

WITTGENSTEIN, Ludwig (1992), [1921]: Tractatus logicus-philosophicus, Alianza Editorial, Madrid.

WODAK, Ruth y MEYER, Michael (compiladores), (2003), [2001]: Métodos de análisis crítico del discurso, Gedisa, Barcelona.

WOLLHEIM, Richard (1997), [1984]: La Pintura como Arte, Visor, Madrid.

- (2006), [1999]: Sobre las emociones, A. Machado, Madrid.

ZELDIN, Theodore (2016), [2015]: Los placeres ocultos de la vida, Plataforma, Madrid.

- (2014), [1998]: Conversación. Cómo el diálogo puede transformar tu vida, Plataforma Editorial, Barcelona.